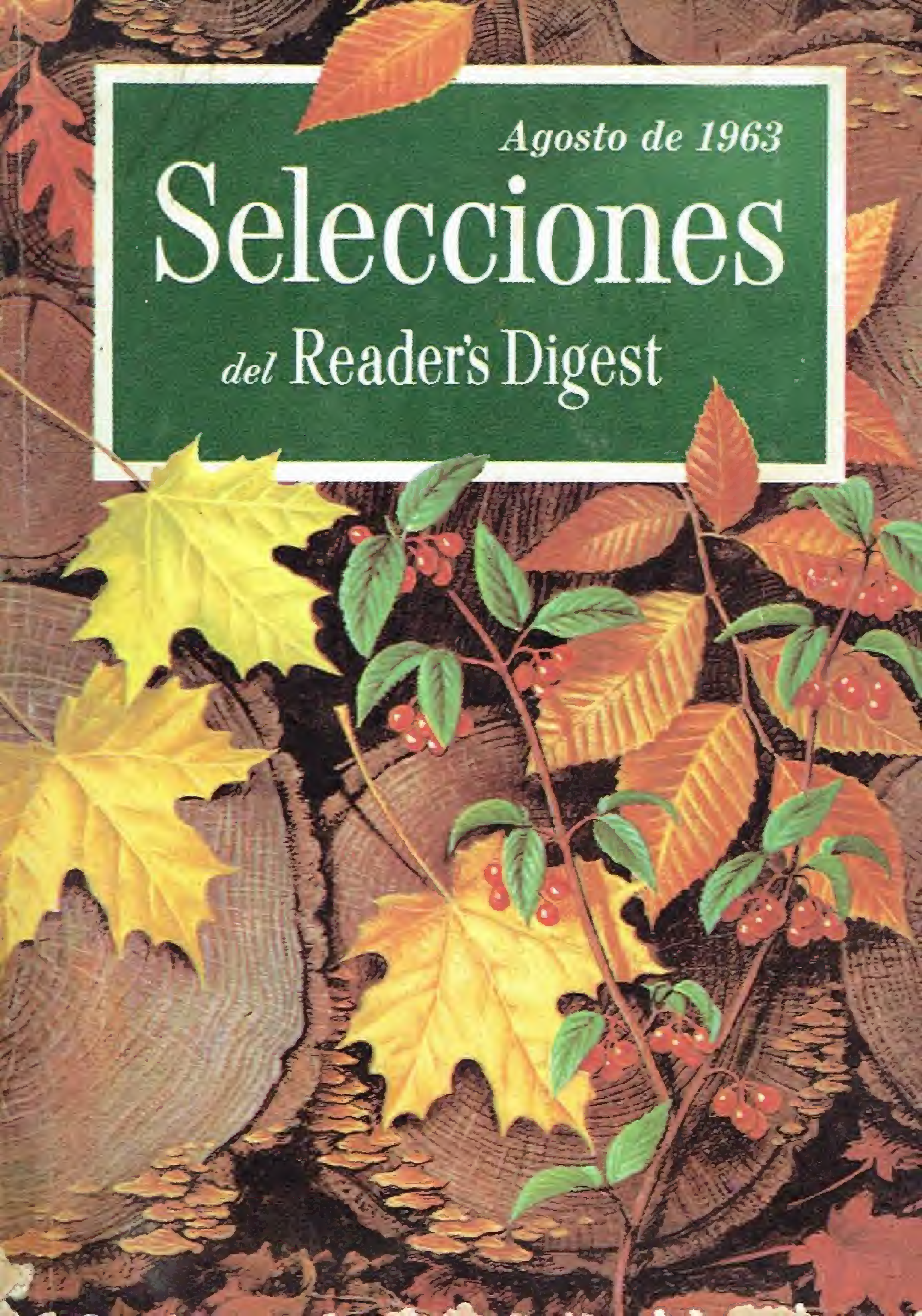


Agosto de 1963
Selecciones
del Reader's Digest

SI, PROBE TODOS LOS METODOS...

hasta que me afeité con la nueva hoja **Super Gillette** AZUL *y logré...*

LAS MEJORES AFEITADAS DE MI VIDA!

Afeitadas bien a ras e increíblemente suaves... tan suaves que no se sienten... tan suaves que dan la sensación de que la máquina no tiene hoja. Pruebe usted también la nueva hoja Super Gillette Azul en la moderna máquina Gillette de una pieza.



Gillette

MARCA REGISTRADA

El brillante del anillo de compromiso

habla de la felicidad del amor

Los preciosos destellos de su luz imperecedera, hacen que el brillante del anillo de compromiso sea la dicha del corazón. El simboliza el amor y es la más bella y perfecta de todas las joyas. Se ofrece para conmemorar la promesa de compromiso, y al hablarnos del comienzo de nuestro amor y de su tierno significado durante toda la vida matrimonial, pregona a todo el mundo nuestra felicidad y la realización de nuestros sueños.



Cómo se compra un brillante

Lo primero y más importante es consultar a un joyero digno de confianza y pedirle consejo en cuanto a color, diafanidad y talla—porque éstos determinan la calidad de los diamantes y contribuyen a su belleza y valor. Elija una piedra fina, y siempre sentirá orgullo de poseerla, sea cual fuere su tamaño. Y, como es bien sabido, todo diamante tiene valor perdurable. El tamaño de los diamantes se mide por su peso en puntos y quilates. Un quilate tiene 100 puntos.



25 puntos (¼ de quilate)

50 puntos (½ quilate)

1 quilate (100 puntos)

Un brillante es para siempre



Cuadro pintado para la Colección De Beers por Colleen Browning

De Beers Consolidated Mines, Ltd.



SELECCIONES

del Reader's Digest

Tomo XLVI Nº 273 Agosto de 1963

Revista mensual publicada por Selecciones del Reader's Digest Argentina, S. A., Bernardo de Irigoyen 974, Buenos Aires. Teléfonos 27-4671 al 4676.

Roberto C. Sánchez, *Presidente*

Redacción

Jefe de Redacción . . . . Pablo Morales

Consejeros de redacción: Julio Casares, Eduardo Cárdenas. *Redactores*: Marco Aurelio Galindo, Lilian Davies Roth, Luis Marrón. *Redactores asociados*: Dmitri Ivanovich, C. E. Eggers Lecour, Arturo Aldama, Manrique Iglesias. *Director artístico*: Emilio Gómez.

Administración

Douglas Mac Lean, *gerente*; Douglas W. London, *vicepresidente*; Marcos Kremzar, *tesorero*; Carlos Aldao Quesada, *gerente de publicidad*, Ricardo Robinson y Enrique Trench, *representantes*; Salvador Passarello, *Discoteca de Selecciones*; Jorge de Heredia, *Biblioteca de Selecciones*.

THE READER'S DIGEST, fundado en 1922 por DeWitt Wallace y Lila Acheson Wallace, sus actuales directores y editores, se publica en inglés en Pleasantville, Estados Unidos, y también en Inglaterra, en el Canadá y en Australia. Ediciones en otras lenguas: *Stuttgart* (*alemán*) Anne Mörike; *Cairo* (*árabe*) M. Zaki Abdel Kader; *Copenhague* (*danés*) Onni Kyster; *Helsinki* (*finlandés*) Seere Salminen; *París* (*francés*) Pierre Dénoyer; *Montreal* (*francés*) Pierre Ranger; *Amsterdam* (*holandés*) Aad van Leeuwen; *Milán* (*italiano*) Mario Ghisalberti; *Tokio* (*japonés*) Seiichi Fukuoka; *Oslo* (*noruego*) Astrid Øverbye; *Río Janeiro* (*portugués*) Tito Leite; *Estocolmo* (*sueco*) Olle Gustafson.

EDICIONES INTERNACIONALES: Paul W. Thompson, *gerente general*; Adrian Berwick, *jefe de redacción*.

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual en Argentina Nº 759.196. Circula por el correo argentino en el carácter de publicación de interés general No. 144. Registrada como correspondencia de segunda clase en la Administración de Correos de Guatemala, el 14 de noviembre de 1940, bajo número 380. Autorizada como correspondencia de segunda clase en la Administración de Correos Nº 1 de México, D. F., el 25 de noviembre de 1940.

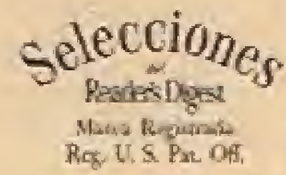
SELECCIONES

se vende en las principales

librerías y puestos de periódicos

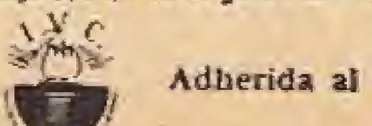
Argentina (m$n 30,00*) — S. A. Editorial Bell, Otamendi 215, Buenos Aires.
Bolivia ($b.2,50*) — Librería Selecciones S.R.L., Avenida Camacho 1339, La Paz.
Brasil — Fernando Chinaglia, Ave. Presidente Vargas Nº 502, 19º andar, Río Janeiro.
Colombia ($2,00*) — J. M. Ordóñez, Librería Nacional Ltda., Carrera 43 Nº 36-30, Barranquilla; Eusebio Valdés, Carrera 10 Nº 18-59, Bogotá; Librería Iris, Calle 34 Nº 17-36, Bucaramanga; Camilo y Mario Restrepo, Distribuidora Colombiana de Publicaciones, Carrera 3ª Nº 9-47, Cali; Pedro J. Duarte, Agencia Selecciones, Maracaibo 47-52, Medellín.
Costa Rica (₡1,50*) — Carlos Valerín Sáenz y Cía., Bazar de las Revistas, Apartado 1924, Sn. José.
Chile (Eº 0,40*) — Sales y Larios Ltda., Avenida Bernardo O'Higgins 137, Santiago.
Rep. Dominicana (RD$0,25*)—Librería Dominicana, Calle Mercedes 49, Santo Domingo.
Ecuador (5,50 sucres*) — Librería Selecciones, S. A., Benalcázar 543 y Sucre, Quito; Librería Selecciones, S. A., V. M. Rendón y Seis de Marzo, Guayaquil.
El Salvador (60 cts.*) — Almacén y Librería "El Siglo", Apartado Postal Nº 52, San Salvador.
Guatemala (Q0,25*) — De la Riva Hnos., 9ª Avenida Nº 10-34, Guatemala.
Honduras (50 cts.*) — H. Tijerino, Agencia de Publicaciones Selecta, Tegucigalpa.
México ($3,50*) — Selecciones Distribuidora, S. A., Plaza de la República 48, México, D. F.
Nicaragua (C$1,95*)—Ramiro Ramírez, Agencia de Publicaciones, Managua.
Panamá (B/0.25*)—J. Menéndez, Agencia Internacional de Publicaciones, Plaza de Arango, Panamá.
Paraguay (G 30,00*) — Cía. Importadora de Publicaciones, S. R. L., Palma 565, Asunción.
Perú (S/6,00*) — Librería Internacional del Perú, Jirón Puno 460, Lima.
Puerto Rico (25 cts.*)—Carlos Matías, Matías Photo Shop, Fortaleza 200, San Juan.
Uruguay ($3,00*) — A. M. Careaga, Plaza Independencia 823, Montevideo.
Venezuela (Bs. 1,25*) — Distribuidora Continental, S. A., Ferrenquín a La Cruz, 178; *Suscripciones*: Avenida Ávila y El Parque, San Bernardino, Caracas.

(**Precio por número suelto*)



SELECCIONES DEL READER'S DIGEST, Volume XLVI, Nº 273, August 1963. Published monthly by Selecciones del Reader's Digest Argentina, S. A., Bernardo de Irigoyen 974, Buenos Aires. Subscription price: US $4.00 per year. Entered as second class matter at the Post Office at Pleasantville, N. Y., under the act of March 3, 1879. Additional entry at the Post Office, Miami, Fla.

Impreso en la Argentina · GUILLERMO KRAFT LTDA. · Reconquista 319



Adherida al Instituto Verificador de Circulaciones

CORREO ARGENTINO CENTRAL(B)	
	FRANQUEO PAGADO Concesión N.º 63
	TARIFA REDUCIDA Concesión N.º 144

92/1073



porque el
PEUGEOT 404
posee la calidad
que no se discute!

MAXIMA COMODIDAD...
MODERNA ELEGANCIA...
TRADICIONAL BUEN GUSTO...

PEUGEOT
404

CONSTRUIDO PARA DURAR MAS

D. A. P. A. S. A. - PASEO COLON 1070 - T. E. 34 - 7560 / 7569 30 - 3807 - BS. AS.



Desde hace largo tiempo los hábitos del misterioso murciélago intrigan a los hombres de ciencia, que al fin han logrado arrancarle algunos de sus secretos.

Alada criatura de las tinieblas

Por James Poling

Mi amigo, entusiasta zoólogo, me entregó el ejemplar que acababa de sacar de la refrigeradora: un diminuto murciélago. La menuda cara vulpina, las desmesuradas orejas, las alas, semejantes a delgadas láminas de goma y que a manera de capa le envolvían el cuerpecillo cubierto de pardo pelaje: todo su aspecto resultaba feísimo. Y sin embargo, cuando al calor de mi mano empezó a desentumecerse, desplegó las alas y bostezó a sus anchas, despertó en mí extraño interés, hasta simpatía. Tanto así, que me pareció muy explicable que mi amigo el zoólogo, al volver a esa criaturilla de unos 15 gramos de peso a su nido de la refrigeradora, la acariciase diciéndole: "Vuelve a tu sueño, amiguito".

En muchos laboratorios de investigación vemos hoy refrigeradoras en las que campea este letrero: "Contenido: murciélagos dormidos. No los molesten". Porque es el caso que la Naturaleza ha querido encerrar en el murciélago varios secretos buscados hoy con tesón por muchos especialistas, desde los de enfermedades del corazón y del sistema circulatorio, hasta los ginecólogos.

El murciélago es animal de sangre caliente mientras está activo y



de sangre fría cuando se halla dormido. Apto como es para entrar en hibernación con más rapidez y facilidad que cualquier otro mamífero, se le puede conservar con vida en la refrigeradora. En cuanto se le coloca allí, el murciélago hace descender la temperatura de su cuerpo y se echa a dormir; los latidos de su corazón disminuyen de 180 por minuto a tres por minuto; sus movimientos respiratorios, que eran ocho por segundo, se reducen a ocho por minuto. Si ha acumulado suficiente cantidad de grasa —como comúnmente lo habrá hecho desde principios del otoño al apercibirse para la hibernación— sobrevivirá por muchos meses en la refrigeradora, sin que sea menester alimentarlo ni cuidar de él en forma alguna, y permanece allí, "motor en marcha", hasta que le toca el turno de pasar al laboratorio.

La imaginación popular relaciona al murciélago con lo sombrío, diabólico y repugnante. En cambio, la mayoría de los científicos que lo emplean en sus experimentos acaban por encariñarse con él. Ernest Walker, ex-subdirector del Parque Zoológico Nacional de Washington, afirma: "Los murciélagos nada tienen de repugnante. Tan amigos de la limpieza como los gatos, se asean todas las mañanas y también después de cada comida. Son realmente criaturas únicas".

"Único" es, en efecto, el calificativo que espontáneamente acude a los labios cuando se habla de los murciélagos. Así por ejemplo, extraordinaria es su longevidad; lo cual explica el interés que despiertan en gerontólogos, cardiólogos y especialistas en arteriosclerosis. La longevidad de los mamíferos suele guardar relación con el tamaño del animal. El ratón campestre no vive, por lo general, más de un año; el perro envejece a los 12; el caballo, a los 17. El murciélago común, cuyo tamaño no iguala siquiera al del ratón, vive 20 años o más.

Lo que es más sorprendente todavía: aunque durante toda su vida su alimentación se compone de insectos grasosos, no sufre, al parecer, trastorno alguno. El Dr. Philip Krutzsch, biólogo y subdirector de la Escuela de Medicina de la Universidad de Pittsburgo, viene estudiando al murciélago en sus diversas edades, y según resultados preliminares, las paredes arteriales de los de 20 años no presentan diferencias sensibles con los de individuos de apenas un año. A qué se deba que el murciélago envejezca sin que se deterioren sus arterias, es enigma que el Dr. Krutzsch desearía poder aclarar.

Inexplicable resulta asimismo la resistencia de los murciélagos a la enfermedad. Algunos de ellos pueden sobrevivir a dolencias virulentas por lo común mortales para


elegancia que revela
su estirpe europea!
cubiertos
GAMUZA*
distinguen su mesa!
trabajados en acero inoxidable
extranjero 18/8 color platino
¡el mejor que existe!
Ahora los cuchillos de cabo hueco
son fabricados con el nuevo
sistema "Unificado", más sólido
y durable. Hoja con pulido espejo.
Compárelos!
* Es un producto de
Rómulo Ruffini y Cía. S.C.A.
Distribuidores Mayoristas
Exclusivos: GAMUZA S.C.A.
Avda. Córdoba 1365-67
T. E. 42-1894 - Buenos Aires
Modelo Scala

otros mamíferos. Es el único animal capaz, por lo general, de sobrevivir a la rabia. Cabe esperar que le debamos nuevos sueros contra enfermedades virulentas, una vez que los virólogos consigan aislar su factor inmunizante.

Hasta en la reproducción de la especie es el murciélago criatura extraordinaria. Entre todas las de los mamíferos, la hembra de este animal es, al parecer, la única que puede almacenar la esperma recibida del macho para emplearla cuando así le place. El apareamiento de muchas especies de murciélagos ocurre en el otoño, antes de la hibernación; pero sólo a la primavera siguiente es cuando la hembra ovula y permite que la fecundación tenga lugar. Endocrinólogos y ginecólogos tratan actualmente de descubrir el secreto procedimiento de que se vale la murciélago para esto, lo cual pudiera mejorar las técnicas de inseminación artificial en el ganado. Y aun pudiera arrojar nueva luz en el tratamiento de los casos de esterilidad en la especie humana.

Los murciélagos nacen (por lo regular uno por cada madre) en "salas de maternidad" y a principios del verano. Como durante la preñez de las hembras los machos se aislan en lugares escondidos, las colonias de murciélagos que en verano infestan torres y desvanes y los rincones cubiertos de vigas en las granjas, sólo se componen de hembras que van a tener cría.

Único mamífero totalmente apto



para el vuelo, el murciélago ejecuta esta función valiéndose de sus "dedos": sus alas son anatómicamente equivalentes a la mano del hombre, con dedos unidos por una membrana. Aunque inferior en velocidad a algunas aves, ejecuta evoluciones con mayor rapidez que todas ellas, inclusive el vencejo y el colibrí. Mientras vuela a toda velocidad, puede virar, describiendo un arco de 90 grados, en espacio escasamente mayor que el largo de su cuerpo. Durante el vuelo puede llevar consigo un peso doble del suyo.

Los expertos de las fuerzas armadas han hecho objeto de cuidadoso estudio el sistema de sonar del murciélago. Fue Donald Griffin, famoso biólogo de la Universidad de Harvard, quien descubrió que este sonar, o sonda de eco, sirve al murciélago tanto para guiarse cuando vuela como para dar con los escurridizos insectos que persigue. A este fin emite ondas ultrasónicas que al tropezar con un objeto devuelven ecos. En concepto de los científicos, comparado gramo por gramo y vatio por vatio con cualquiera de los radares o sonares inventados por el hombre, el sonar


Vieja Lavanda
Fulton
La Loción Vieja Lavanda de Fulton subraya con su fragancia trascendente el más fino estilo de vida.
LOCION - JABON - TALCO y TAZA JABON DE AFEITAR
Vieja Lavanda Fulton
FAIRHU

Si cada uno conociera el valor de esto cada uno querría tener un televisor Zenith!



UNICAMENTE LOS TELEVISORES ZENITH ESTAN EQUIPADOS CON EL

Sintonizador

"GUARDIAN DE ORO"

Exclusivo de ZENITH

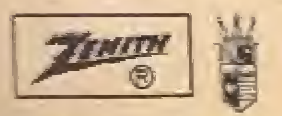
CON 104 CONTACTOS DE ORO 16 KILATES

- Asegura una imagen bien definida en zonas distantes y de débil recepción.
- Con control "Perma Set", memoria mecánica que permite el cambio de canales, sin necesidad de retocar la sintonia fina.

ZENITH le brinda la más fina performance.

- El chasis, totalmente armado a mano y sin circuitos impresos, asegura menos problemas de service y mayor facilidad de operación.
- Su imagen es más clara y contrastada.

En venta en las agencias autorizadas



Fabricados, Distribuidos y Garantizados por
TELESUD S. A.
Sarmiento 1870—Tel. 40-4840 y 4875—Buenos Aires

ZENITH®

Respaldado por 44 años a la vanguardia en la radiónica exclusivamente

del murciélago es millones de veces más sensible y más eficaz.

En uno de los experimentos llevados a cabo, se tendieron en un cuarto oscuro, en forma caprichosa, 28 alambres del grueso de un cabello, y se instalaron 70 altavoces. Éstos debían producir un volumen de sonido 2000 veces más intenso que el eco del impulso emitido por el murciélago y de igual frecuencia. A pesar de ello, los murciélagos volaron por entre la red de alambres sin tropezar con ninguno. Provistos de un sistema auditivo que no alcanza a pesar un gramo, no solamente captaban los ecos de su propio sonar devueltos por los alambres: sabían, además, diferenciar esos ecos "verdaderos" de los sonidos mucho más ruidosos que servían de "fondo".

¿Cómo evita el murciélago las interferencias en su sistema de sonar? ¿Cómo distingue entre el eco procedente de un insecto y el que procede de las ramas que ha de esquivar? ¿Cómo sabe el murciélago, al revolotear en una cueva entre miles de sus congéneres, cuáles son los ecos que corresponden a su propio sonar y no al de los otros, para guiarse así por los suyos propios y evitar tropezones? Si se hallara la respuesta a estas preguntas podrían revolucionarse los dispositivos electrónicos de dirección y detección empleados por el hombre.

Cuando caza insectos al vuelo, el murciélago emite hasta 200 impulsos por segundo. Hasta hace poco, se creyó que alcanzaba su presa con la boca; mas se ha demostrado, con fotografías extrarrápidas, que ciertos murciélagos atrapan los insectos en la membrana que une sus extremidades inferiores, la que pliegan a tal fin en forma de bolsa. Luego meten el hocico en ésta y engullen la presa durante el vuelo.

Hay 1300 especies conocidas de murciélagos repartidas por todas las regiones del mundo, salvo las polares. Contra lo que generalmente se cree, no hay murciélago ciego; tampoco es la hibernación característica común de todas las especies. Sin embargo, en cuanto a aquellas que la practican, existe otra misteriosa circunstancia: muchos son los murciélagos que en la temporada de invierno se reúnen en casas abandonadas, cuevas y minas... pero su número jamás alcanza a igualar al de los que vemos durante el verano. Todos los inviernos desaparecen millones y millones de murciélagos. Adónde van, nadie lo sabe.



Un vistazo al futuro

LOS ECONOMISTAS norteamericanos proponen un pacto equitativo entre Kennedy y Rockefeller para las elecciones de 1964: el ganador se quedaría con el país; el perdedor pagaría la deuda nacional. —F. K.

Allanando los caminos de mañana

Modernos pioneros conquistan nuevos caminos en la jungla para un futuro mejor. A la selva virgen oponen su férrea voluntad y potentes motores. El camión Mercedes-Benz, acreditado en los trópicos, es para ellos ayuda y protección al mismo tiempo. Aquí es donde se ve el resultado de los rigurosos controles efectuados en la fábrica: el vehículo vence, aguanta y avanza, ofreciendo así a los hombres un seguro auxiliar fundamento para su éxito.



MERCEDES-BENZ

SECCIÓN DE PRENSA

DEL "TIMES" DE NUEVA YORK

En la Luna

Un aumento de dos mil millones de dólares en el presupuesto, destinados a la Oficina Espacial de los Estados Unidos "para llevar adelante, con la necesaria prioridad, el proyecto de hacer llegar a la Luna un vehículo espacial tripulado", como objetivo principal "de esta década", nuevamente viene a inspirar dudas acerca de la sensatez de semejante proyecto. Se calcula, en forma conservadora, que será necesario invertir en él la suma de veinte mil millones de dólares antes de 1970, y posiblemente acabará costando unos treinta a cuarenta mil millones; y esto sin mencionar la gigantesca concentración de recursos científicos y humanos que reclama tal objetivo.

Eminentes hombres de ciencia como Vannevar Bush sostienen que con un cohete dotado de instrumentos, semejante al empleado con tanto éxito para explorar Venus (el Mariner II), se obtendrían iguales datos acerca de la Luna por una ínfima parte del costo que tendría el proyectado desembarque. Cualquier conocimiento adicional que pudiera darnos el hacer llegar a la Luna un vehículo tripulado podría obtenerse en los decenios posteriores al de 1960, y lograrse a paso mucho más mesurado y a costo infinitamente menor.

En ocasiones se pretende justificar el propósito de llevar hasta la Luna, en el curso del presente decenio, un vehículo norteamericano tripulado, con la dudosa suposición de que, si antes de 1970 los Estados Unidos no desembarcan allí uno de sus astronautas, los rusos llegarán a la Luna primero. ¿Pero acaso lo que se ganase en prestigio superaría la pérdida que inevitablemente sufrirían los Estados Unidos en cuanto al desarrollo de sus recursos científicos y humanos en otros campos, a consecuencia de tan vasta concentración de energías y capacidades en una intensificada carrera hacia la Luna?

Los aparatos impulsores suficientemente poderosos para enviar una expedición humana, en viaje redondo, hasta la Luna, tendrían también la potencia necesaria para enviar proyectiles dirigidos intercontinentales, provistos de cargas nucleares de 100 megatoneladas, hasta cualquier objetivo sobre la Tierra. Si la verdadera razón de semejante programa lunar es la razón militar, entonces creemos que así se le debe informar al público.

El decidido desarrollo de trabajos e investigaciones espaciales es cosa esencial. Pero un esfuerzo intenso (y los gastos consiguientes) en la vasta extensión de los estudios espaciales, es algo totalmente diferente de una simple carrera con los rusos, y mucho más importante. Aunque la carrera hacia la Luna esté justificada por motivos ya sea científicos, políticos o militares, no creemos que la cuestión haya sido suficientemente explicada o

suficientemente discutida y esperamos que lo sea en las sesiones del actual Congreso.

DE "NEWSWEEK"

Se acaba el espacio para la población

Este año, setenta y cinco millones de niños aproximadamente verán la luz en diversas partes del mundo. Cada uno de ellos participará en lo que Malthus llamó "la perpetua lucha por el alimento y la vivienda".

Ya en la actualidad, entre una tercera parte y la mitad de la población del mundo, integrada por tres mil millones de seres humanos, termina el día hambrienta o mal alimentada. Y en los decenios por venir, según informes de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la proporción entre los estómagos hambrientos y los alimentos disponibles puede alcanzar mayor desequilibrio. He aquí algunas informaciones de aquella organización:

- Decenas de miles de años hubieron de pasar para que el mundo alcanzara una población de mil millones en 1830. Bastaron únicamente otros 100 años para que contase con mil millones más, y tan sólo 30 para llegar a tres mil millones. Hacia fines del presente siglo, a menos que ocurra una guerra nuclear o un desastre natural, tal cifra se habrá doblado a seis mil millones.
- En la actualidad existen 1,5 hectáreas de tierra cultivable para cada hombre, mujer y niño sobre el planeta. Para el año 2000, con la población del mundo multiplicada por dos, el área cultivable se reducirá a 0,7 de hectárea por persona.
- En tal extensión de tierra, la producción mundial de alimentos deberá triplicarse para fines de este siglo, si ha de lograrse alguna mejora en la alimentación de la humanidad.

Los progresos de la técnica deberán proporcionarnos una parcial solución del problema, pero existe también la innegable necesidad de frenar rápida y eficazmente la natalidad en las naciones subdesarrolladas. Nada que no sea un remedio decidido contra todos los principales aspectos del problema, podrá tener éxito. Y el tiempo apremia.

DEL "SUN-TIMES" DE CHICAGO

No todo es según el color . . .

A algunos nativos de Leopoldville les pareció que la Agencia de Información de los Estados Unidos se había excedido recientemente al exhibir retratos de Jorge Washington y Abrahán Lincoln en los que éstos aparecían como negros. A juicio de quienes objetaron, hubiera servido mejor a los fines de los propagandistas utilizar a ambos personajes para mejorar la opinión que de los blancos tiene el hombre negro. — Charles Bartlett



Así es la vida

Un amigo que se vio complicado en un leve accidente de automóvil reconoció de buena gana que había sido culpa suya. Explicaba que después de sacar el coche del garaje cayó de pronto en que se había olvidado algo. "De modo que retiré ambas manos del volante para abrocharme el cinturón de seguridad..." decía, "y fue así como perdí el dominio del vehículo".

— W. M. B.

Después de ver a la Mona Lisa en la Pinacoteca Nacional de Washington, me coloqué en otra larga fila para entrar en el restaurante. El señor que estaba detrás de mí comentó cuán afortunados éramos de que hubiesen traído de Francia ese célebre cuadro para poder admirarlo.

—Me impresiona ver la cara de satisfacción que muestra toda esa gente al salir —me dijo indicando un grupo que ya había terminado de almorzar.

Asentí con la cabeza, sin comprender bien lo que quería decir. En ese momento doblábamos la esquina.

—¡Dios mío! —exclamó mi interlocutor—. ¡Si me he alineado en otra cola!

— C. G. B.

Uno de mis estudiantes seminolas, en la escuela vocacional federal para indígenas, reía para sus adentros mientras hojeaba un periódico, y le pregunté qué era lo que tan gracioso le parecía. Me indicó con el dedo un artículo acerca del número de personas que mueren de cáncer a causa del cigarrillo.

—El hombre blanco —dijo— nos quitó las tierras y los indios le dimos el tabaco. Ahora sólo tendremos que esperar a que se extermine a sí mismo fumando, y recuperaremos nuestras tierras . . . ¡y con mejoras!

— C. F. P.

Estaba trabajando en un banco, encargada de la ventanilla en que se atiende a los clientes que no desean apearse del automóvil. Había bajado la cortina para resguardarme del sol, de manera que la parroquiana que acababa de llegar no podía verme, aunque yo sí a ella. Al pasarle la gaveta para consignaciones, la saludé. Ella observó la caja con cierto recelo, dejó caer en ésta el cheque y la hoja de consignación, y retiró la mano prontamente. Al poco tiempo volví a pasarle la gaveta con el recibo y le di las gracias. La parroquiana miró al-

CALIDAD A LA VISTA!





Dice el señor Cándido Tamburrino, domiciliado en Catamarca 1716, Capital, cobrador de una gran institución de esta ciudad: "Para mí, Calzado PASO DOBLE® es fantástico! Es cómodo y hay que ver cómo dura... además, siempre estoy bien calzado".

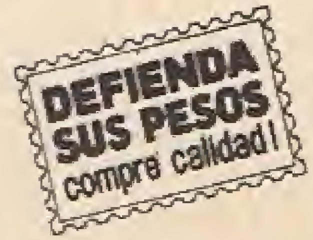


Saque ventaja! Compre Calzado

PasoDOBLE®

...más pasos por menos pesos!®

PIDALO EN EL NEGOCIO DE SU BARRIO



® Marcas Registradas de FABRICA ARGENTINA DE ALPARGATAS S.A.I.C.
Vaquillona - Vulcanizado - Industria Argentina.

rededor como para asegurarse de que nadie la veía, y sacando la cabeza por la ventanilla del coche, dijo: "Sé que es usted autómata, pero, sin embargo, gracias".

—C. A. B.

Un agente recaudador de impuestos estaba molesto con un contribuyente moroso que acababa de cambiar su automóvil de año anterior por uno de último modelo.

—¿Es que tiene usted el descaro de comprar automóvil nuevo cuando no puede pagar siquiera los impuestos? —le preguntó encolerizado.

—No tuve más remedio —explicó el otro—: necesito un coche para el trabajo. Debía dos plazos del viejo y el banco me lo iba a quitar. Además tenía las llantas muy gastadas. En esta forma quedó saldada mi cuenta anterior, yo me hice de un auto nuevo en magnífico estado, y me dan 45 días de plazo para hacer el primer pago.

El agente del gobierno no supo qué decir. —L. H. W.

Mi esposo y yo volábamos en nuestra avioneta Cessna, sobre un camino montañoso. Iba yo contemplando ociosamente el paisaje que tenía debajo, cuando de pronto contuve la respiración: vi que un automóvil comenzaba a pasar a otro poco antes de llegar a la cima de una colina, a tiempo que un tercer coche se aproximaba en dirección contraria. No podíamos hacer otra cosa que mirar impotentes, sin poder advertir al conductor del vehículo, pero yo oprimía desesperadamente con los pies imaginarios pedales de freno. El auto alcanzó a pasar, aunque sólo por una milésima de segundo.

—¡Uf! —exclamó mi marido—. Ahora ya sé cómo ha de sentirse Dios cuando ve desde allá arriba todas nuestras necedades. —V. B. S.

Poco después de habernos trasladado a nuestra casa nueva sin que hubiesen terminado del todo el interior, fuimos a una fiesta que ofrecían unos vecinos. En son de queja le dije a mi anfitriona:

—No sabe usted lo que es vivir en una casa sin acabar...

—No se queje usted —me contestó—. La mía se acabó ya hace algunos años... pero no se da por vencida. —E. C.

Ya estábamos aburridos con la secretaria que a cada momento nos interrumpía para preguntar la ortografía de alguna palabra, y al fin le dijimos que se valiera del diccionario, como lo hacíamos todos. Sin desanimarse por eso volvió al poco rato a preguntar cómo se escribía "oxígeno". Pero nos mantuvimos firmes en nuestra decisión.

Cuando terminó de escribir en máquina, observamos que había puesto la palabra correctamente.

—¿Ya lo ve? —le dije—: no es difícil buscar en el diccionario.

—Oh, no recurrí al diccionario —repuso—. Lo encontré en la sección clasificada de la guía de teléfonos bajo "Servicios de urgencia".

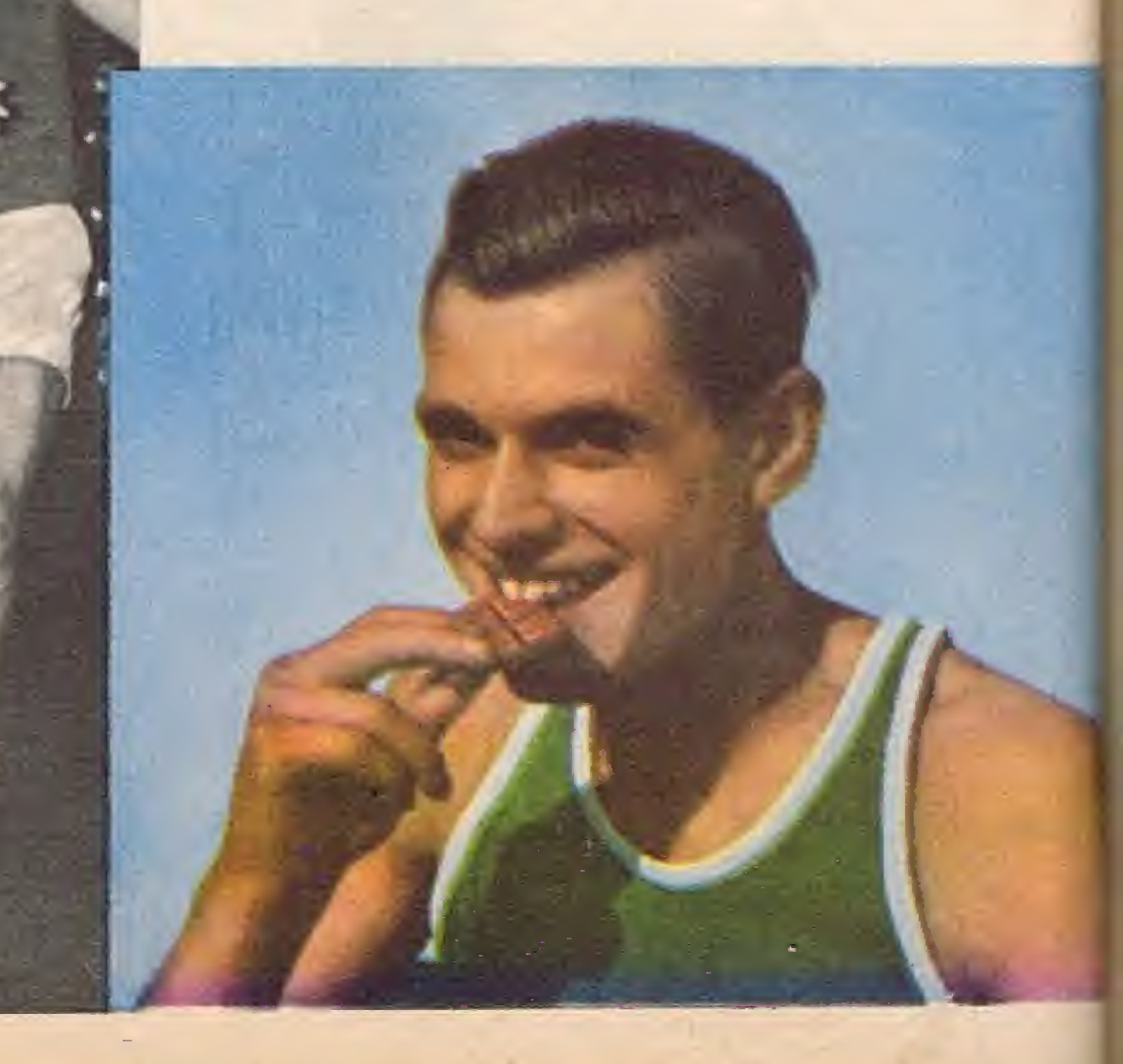
—J. H.



DISFRUTE DE LA VIDA...

CON ENERGIA!





Selecciones del Reader's Digest

TOMO XLVI
No. 273

AGOSTO
de 1963

Condensaciones de artículos de interés permanente, coleccionadas en folleto

Lo que hace inolvidable a una mujer

POR ARDIS WHITMAN
Condensado de "Woman's Day"

"No la vi sino de paso,
mas la amaré hasta morir".

NADIE sabe con certeza a quién se referían estos versos, parte de un viejo cantar inglés. Con todo, hay algo indudable y es que desde el comienzo de los tiempos ha habido mujeres así, mujeres que parecen haber nacido con la gracia y el encanto que las hace vivir eternamente en el corazón de quienes las conocen.

¿Cuál es la condición que las hace inolvidables? ¿Por qué una mujer posee esta mágica cualidad en tanto que otras, a pesar de ser agradables y atrayentes, pasan por nuestro lado y desaparecen? No es fácil responder a tales preguntas. Con todo, si se interroga a los hombres, que deben saber de estas cosas, surgen ciertas características que aquéllos mencionan una y otra vez.

Desde luego, los atractivos físicos son atributo de la mayoría de las mujeres inolvidables. Por sí mismos, empero, no bastan. Muchas de las mujeres memorables de la historia conservaron su cautivadora personalidad hasta la vejez y mantuvieron vivo el interés de los hombres que las habían amado en su juventud. La belleza no constituye un obstáculo, sin duda, pero la ver-

dad es que algunas de las mujeres más interesantes no fueron hermosas.

Tal vez la contestación que pudiera aplicarse a todos los casos es la de que la mujer inolvidable está dotada del don de la simpatía, de la afabilidad. En la encuesta que realicé entre mis conocidos, tres de cada cuatro hombres consideraban que la afabilidad era lo que, más que otra cosa, les cautivaba en una mujer. "Hay personas", dice el brillante ensayista francés Raoul de Roussey de Sales, "que saben comunicar a otros su propia vibración emocional, que nos demuestran la verdadera forma de amar, de sufrir, de ser feliz, de reír ante los aspectos cómicos de la vida".

La mujer inolvidable es así. En su trato percibimos que está atenta a nuestra persona. Es mujer que en su espíritu da hospitalidad a nuestras ideas; a nuestras alegrías y a nuestras penas en su corazón. No es mera espectadora de la vida. Por el contrario, se halla siempre en el mismo centro de ella. Todo es para ella motivo de personal interés. Todo suceso la afecta directamente, y ella misma afecta todo suceso.

Todo cuanto hace un hombre en relación con tal mujer se convierte en un recuerdo que atesorar. Porque se mostró interesada, curiosa, expectante, él recordará la madrugada en que la llevó a desayunar a una taberna del puerto; porque convirtió en deleitoso episodio el tener que andar largo rato bajo la lluvia, la noche en que se descompuso el automóvil, él habrá de recordarla cada vez que llueva. Es capaz de comer con el mismo contento en un bote de remos que en el más lujoso restaurante. Pertenece al instante en que vive y se entrega por entero a lo que acierte a estar haciendo.

Merced a su afable condición, la mujer inolvidable tiene un talento innato para descubrir los mejores rasgos en otras personas. Esta es ingeniosa, pero su cortedad le impide revelar su ingenio a los demás. Así pues, aquélla enciende la chispa del tímido e inflama su agudeza. Tal otra esconde a un idealista soñador bajo una cínica apariencia. La mujer dotada de afabilidad percibe discretamente la flor allí escondida y en ella se complace.

Una cosa paradójica es que toda mujer inolvidable encierra una íntima veta de "soledad". Tiene personalidad propia y no pasa inadvertida en medio de la multitud, sin que ello signifique que se destaque como alma de una reunión. Se trata más bien de que irradia una impresión de serenidad y de equilibrio personal, que algunos de sus goces son interiores, que en su espíritu y su imaginación lleva una vida radiante. Esta integridad y esta íntima plenitud mantienen a una mujer así ajena a todo servil deseo de agradar por agradar, la dotan de una sencillez maravillosa y la protegen contra toda inclinación a mostrarse melindrosa y mezquina.

Ciertamente, la mujer inolvidable es también femenina, mas no pre-

tende acentuar esta condición. Hace poco un profesor de baile, que trata cada año con centenares de mujeres, hizo una observación que me pareció reveladora.

"La mujer que insiste en hacer gala de su femineidad, en realidad no es nada femenina", dijo "La que lo es auténticamente, no trata de probarlo. No interviene a cada momento en las conversaciones, no se esfuerza por que uno advierta su presencia o su vestido. Su condición se manifiesta sencillamente en que estando a su lado, uno se sabe hombre".

Otros de mis entrevistados coinciden con esta opinión. Señalan que esta impresión tiene su origen en el hecho de que toda mujer muy femenina siente por el hombre cierta ternura. Nunca se le ocurre que esté envuelta en una lucha cuerpo a cuerpo por alcanzar lo que merece: le agradan los hombres, respeta y admira lo que éstos tratan de lograr, y confía en que sabrá hacerlos felices. No es la atracción física, no es tampoco una lisonjera actitud de sumisión, ni la gracia en el vestir lo que hace femenina a una mujer, sino la ternura y el interés por los demás y la buena disposición a sacrificarse por ellos.

¿Debe ser inteligente la mujer inolvidable? Es sorprendente el número de hombres que responden afirmativamente a esta pregunta. La inteligencia puede madurar hasta convertirse en una sabiduría generosa y suave, en cierta fórmula cabalística que nos asista a disfrutar al máximo del mundo en que vivimos, o bien puede ser arma de destrucción. Si la inteligencia de una mujer es la piedra de amolar en que aguza los pequeños dardos que anulan a un hombre, llegará a hacerse inolvidable, es cierto, pero no de un modo que le brinde grandes satisfacciones. En cambio, si su inteligencia es auxiliar de un corazón capaz de comprensión, si la ayuda a tender un puente entre los pensamientos de un hombre y los propios, si cuando ese hombre, al hablar con ella, expresa pensamientos más brillantes y profundos que los habituales, entonces la recordará siempre con calor y deleite.

¿Algo más? Pues, sí. Por anticuado que parezca, la mujer es inolvidable cuando está dotada de bondad. Desde luego, ha habido mujeres poco virtuosas, a la vez pródigas con sus favores y avaras con su amor, cuyo recuerdo ha quedado grabado en la memoria de los hombres. Sin embargo, es notable la proporción de mujeres que la historia tiene por inolvidables que fueron mujeres "buenas", no siempre ajustadas a los convencionalismos sociales, quizá, pero honestas, afectuosas, valientes y generosas.

En realidad, la mujer que carece de estas cualidades conserva su encanto por corto tiempo, pues la bondad posee una belleza más imperecedera que toda otra cosa. El egoísmo y la mezquindad, la maldad y la codicia, muy poco tardan en grabar sus ingratas líneas en el rostro de una mujer.

Por último, la mujer inolvidable hace que otros se sientan más importantes de lo que son. Al hombre lo lleva a sentirse mejor de lo que él mismo se creía y lo impulsa a avanzar más allá de lo que él pensaba que podría llegar. "Cuando un hombre está con una mujer a la que conoce de veras y en la cual confía", me ha declarado un amigo muy observador, "dice y hace cosas que siempre ambicionó decir y hacer pero no se animaba a intentar entre sus amigos habituales. En última instancia, mujer inolvidable es aquella que hace salir al espíritu de su secreto retiro".

No hay muchas mujeres que, sobreviviendo luminosamente a la historia de su tiempo, sean capaces de perdurar en el recuerdo de millares de hombres. Sin embargo, toda mujer podría hacerse inolvidable para el hombre que se enamoró de ella y la eligió por compañera. Pues la mujer que en definitiva recuerda el hombre es la que le es necesaria, la que le proporciona consuelo, que constituye refugio seguro y fructífera experiencia.

Cuanto más se esfuerce una mujer por vivir espontáneamente según sus mejores instintos, cuanto más sepa amar, cuanto más generosa sea en sus juicios, cuanto más acendrada la vida de su yo íntimo, cuanto más cálida su comprensión, tanto más habrá de hacerse la mujer necesaria y, por consiguiente, inolvidable.



Altos estudios

Un instructor de conducción de automóviles tenía ciertas dificultades con sus alumnas. Sus comentarios se hacían cada vez más lacónicos y bruscos. Al fin una de las señoras no pudo resistir más. "Para que me hablen así", dijo, estallando en lágrimas, "hubiera preferido aprender con mi marido". — W. C. T.

Mi instructor de manejo de automóviles era un hombre simpático, de edad madura, que toleraba con la mayor paciencia cuanto disparate cometía yo. Le pregunté si, por ventura, la enseñanza de conducción de automóviles era para él una ocupación secundaria.

—No —me dijo—; es mi único oficio, al que dedico de nueve a diez horas diarias.

—¡Caramba! —exclamé—. ¡Debe de ser bien duro!

—No tanto —repuso con una sonrisa—. Me pagan bien, soy soltero, tengo buen seguro de vida, y el cabello ya me encaneció hace mucho. — T. M.

El "PLAN PERFECTO" para asesinar a de Gaulle

Por Charlotte y Denis Plimmer

De los 14 atentados contra su vida, éste fue el más audaz y el que más se acercó al éxito . . . y ocasionó una de las mayores cacerías de la historia europea.

DESDE una camioneta amarilla estacionada a la vera del camino, los pistoleros abrieron fuego a las 8:10 de la noche el 22 de agosto de 1962, a 20 metros de distancia. En el asiento delantero del Citroën del presidente Charles de Gaulle, que se dirigía al aeropuerto de Villacoublay, 15 kilómetros al suroeste de París, el yerno del General gritó: "¡Échense al suelo!" Pero el Presidente, que con su esposa ocupaba el asiento de atrás, se limitó a preguntar por qué los tres agentes de seguridad que los seguían en el coche de escolta no contestaban el fuego.

Unos 45 metros adelante, en un caminito lateral del lado izquierdo, estaba otro automóvil, un sedán azul. Al aproximarse el coche de de Gaulle sus dos ocupantes le dispararon otra terrible andanada de pistolas-ametralladoras. Volaron los vidrios en pedazos; dos neumáticos se reventaron. Las balas penetraron la carrocería del Citroën y una pasó a pocos centímetros de la cabeza del Presidente. El chofer empujó a fondo el acelerador y el averiado Citroën pasó velozmente adelante de los atacantes hacia el suburbio de Petit-Clamart.

Mientras el coche iba haciendo eses sobre sus neumáticos desinflados, los ocupantes del sedán azul lo persiguieron disparándole. En la

glorieta de tráfico de Petit-Clamart dieron la vuelta y desaparecieron.

Minutos después, de Gaulle se apeaba en el aeropuerto de Villacoublay, donde iba a tomar el avión para dirigirse a su residencia campestre de Colombey-les-Deux-Eglises, a 240 kilómetros de distancia. Con toda calma se sacudía de los hombros astillas de vidrio y comentaba: "Esta gente realmente tiene mala puntería".

PARA Charles de Gaulle, considerado por algunas personas como el político más respetado y por otras como el más odiado de la Europa Occidental, la tentativa de asesinato no era cosa nueva. Durante los dos últimos años, los terroristas de la Organización del Ejército Secreto (OAS) o del Consejo de Resistencia Nacional (CNR) han conspirado ocho veces para matarlo porque se oponían fieramente a su política de conceder la independencia a Argelia. Lo ven como un traidor a Francia y persisten en eliminarlo porque, aparte del odio que le tienen, creen que en el caos que seguiría al asesinato ellos podrían apoderarse del gobierno de la república.

Este último atentado, empero, ha sido el más audaz de todos y el que más cerca estuvo de salir bien. Además, originó una de las mayores cacerías humanas en la historia europea.

En el curso de pocos minutos la población de Petit-Clamart se llenó de detectives y peritos en balística, que recogieron un centenar de cápsulas vacías de la vía y de las aceras, fotografiaron los agujeros de las balas y las huellas de los neumáticos, y reunieron testigos. Seis proyectiles habían atravesado la carrocería del Citroën y cuatro la del coche de escolta. Uno había perforado el casco de un policía motociclista que trató de proteger el auto del Presidente (sin herir al policía, sin embargo), y otra bala había raspado el portaequipajes de un segundo motociclista de la escolta. Las demás despedazaron unos aparatos de televisión que había en una tienda del camino, acribillaron unos botes de recreo que se exhibián en un lote baldío, y agujerearon los asientos, a la sazón desocupados, de un café al aire libre.

Inmediatamente se encargó de la investigación Maurice Bouvier, un

Bastien Thiry



Foto: KEYSTONE PRESS

hombre sereno, algo calvo, de 42 años, jefe de la Brigada Criminal de la célebre "PJ" (Policía Judicial) de París. Bouvier llamó en su ayuda no sólo a los detectives de la PJ, sino también a la Sûreté Nationale, que opera en todo el país, a los agentes de la seguridad militar y a millares de gendarmes locales.

De Gaulle había salido del palacio del Elíseo para hacer el recorrido de media hora hasta el aeropuerto, pocos minutos antes de las ocho de la noche, acompañado por un automóvil de escolta y dos motociclistas. Sólo después de que la comitiva presidencial hubo entrado en el coche se le dijo al chofer cuál de las dos rutas usuales debía tomar. A nadie más se le informó. Y sin embargo, en cuestión de segundos alguna persona extraña al pequeño cortejo sabía cuál era la ruta escogida; alguna persona que telefoneó a tiempo para que los asesinos pudieran armar la emboscada.

Cincuenta minutos después del atentado, los agentes de Bouvier tenían la primera pista firme: la camioneta de cuarterones amarillos, que encontraron abandonada en un parque cercano. Contenía ametralladoras ligeras, munición, granadas y una carga de plástico explosivo con una mecha de tiempo, con que los conjurados habían pensado destruir el auto presidencial cuando lo detuvieran.

Las placas del vehículo revelaron que éste pertenecía a un garaje de Joigny, unos 130 kilómetros al sudeste de París. El propietario lo había alquilado a un joven bien parecido ("como un actor de cine", según su mujer) que dijo llamarse Jean-François Murat. El nombre era falso, pero antes del amanecer se había dado desde París la orden de investigar todos los hoteles y paradores de Francia (hay más de 60.000). Pronto se supo que Murat había tomado también otros vehículos, en diversas partes del país, para el asesinato.

Entre tanto los detectives, escudriñando las calles adyacentes al lugar del atentado, dieron con una segunda pista. Los vecinos de la avenida Víctor Hugo, que tiene una manzana de largo, recordaron que toda la tarde del día del atentado una camioneta amarilla había permanecido estacionada frente al número 2, casa de apartamentos, de esquina. "También había allí un Citroën azul, y dos hombres entraron en el edificio", apuntó uno de los vecinos. Agregó que uno de aquellos individuos que había visto era un sujeto de aspecto poco tranquilizador, el pelo hirsuto, la edad como de 40 años, y renqueaba. Este último dato interesó vivamente a la policía, porque en su lista de los individuos a quienes más deseaba echar el guante figuraba un conocido activista de la OAS, Georges Watin, apodado "*le Boiteux*" (el Cojo).

Se descubrió igualmente que en el No. 2 habían arrendado un apartamento del tercer piso a una muchacha llamada Monique Bertin, secretaria de un grupo político de-



Una bala perforó aquí el auto de de Gaulle y pasó a escasos centímetros de su cabeza

dicado a mantener a Argelia francesa. Tenía un hermano, Pascal, y éste a su vez cultivaba la amistad de un condiscípulo llamado Jean-Pierre Naudin, cuyas posibles actividades subversivas habían despertado desde hacía tiempo las sospechas de la Policía Judicial.

Aunque el apartamento de Monique estaba vacío, los detectives siguieron la pista de la muchacha hasta la casa de la familia, en las afueras de París. Sometidos varios miembros de la familia a un riguroso interrogatorio, el padre confesó al fin que su hijo Pascal, y el amigo de éste, Naudin, se habían alojado en su casa después del atentado, pero ya se habían marchado.

Durante varios días la familia ocultó tenazmente el paradero de Pascal. El 4 de setiembre, sin embargo, Monique no pudo resistir más y reveló que esa misma tarde había convenido en encontrarse con él en la sección de librería de una de las grandes tiendas de París. Aun cuando ya había pasado la hora de la cita, el estudiante, de ojos hundidos y barba rala, estaba todavía hojeando pacientemente algunos tomos de últimas novedades cuando la policía le echó la mano. No confesó nada, pero llevaba en los bolsillos unas letras metálicas que podían ajustarse a las placas de licencia de un vehículo para falsificarlas.

El arresto de Pascal Bertin fue el primero que realizó la Policía Judicial, pero 36 horas antes, un gendarme local, 550 kilómetros al sur, había efectuado otra captura que habría de resultar aun más significativa. Trabajando en un caso distinto, el gendarme había recibido órdenes de interceptar el camino de Marsella a París a fin de detener a un desertor de la fuerza aérea, sospechoso de robo. Al amanecer apareció un pequeño Renault rojo con placas de Argelia, y en él venía el desertor. Era un francoargelino llamado Pierre Magade, macizo y ligeramente bizco.

Conducido a la prefectura de Lyon, confesó, después de un fatigante interrogatorio que duró todo el día, que había tomado parte en cuatro robos. En seguida el funcionario interrogador echó distraídamente un anzuelo en la legamosa corriente de los recuerdos del prisionero:

—¿Y qué me dice de Petit-Clamart?

Entonces, con enorme sorpresa del policía, el desertor alzó los ojos

cansados e irritados y contestó:

—Está bien: lo diré todo.

Resultó que Magade había entrado en la conjura a última hora, para remplazar a uno de los choferes que debían conducir uno de los autos prevenidos para la escapatoria. Y empezó a dar nombres...

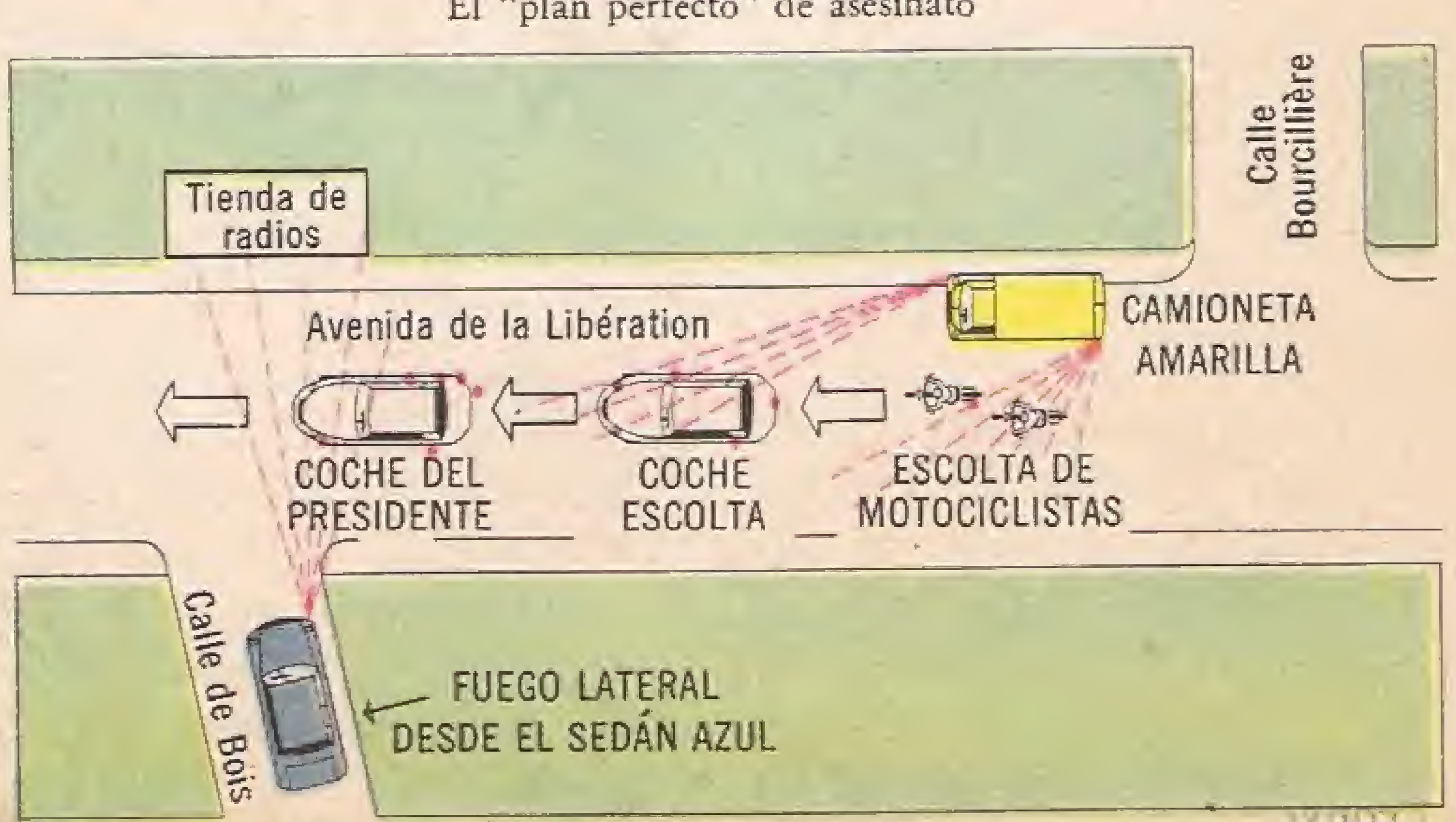
En la Policía Judicial, en París, los agentes de Bouvier explotaron este rico filón y no tardaron mucho en capturar a cinco individuos: uno era un paracaidista obsesionado por el recuerdo de las derrotas coloniales de Francia; otro, un antiguo oficial del ejército, idealista fanático cuya familia había dado a Francia cruzados, jueces y militares; un tercero era un joven lechuguino que desempeñaba un empleo en el Ministerio de Aviación . . . Pero aún les faltaba el nombre más importante de todos, el del autor intelectual. Magade había dicho: "Yo lo conocía sólo como "el coronel". Era un hombre educado, muy serio".

Mientras tanto, la primera pista de todas, la de Murat, llevaba a otra captura. Al revisar el registro de un hotel de la Bretaña la policía dio con su nombre. Alguien recordó que aquel sujeto se había hospedado en el hotel con dos compañeros, uno de los cuales cojeaba, y dos mujeres.

Los detectives examinaron el duplicado de la cuenta de hotel de Murat, en donde estaba anotada una llamada telefónica; ese hallazgo los llevó a un tal comandante Henri Niaux, oficial de carrera, de 48 años, nervioso, triste, muy condecorado, que había dado alojamiento a algunos conspiradores. Niaux se mueve en este drama como una sombra misteriosa, cuyo verdadero papel no ha sido posible explicar. La primera noche de su prisión, después de haber prometido que "haría frente a sus responsabilidades", se ahorcó.

En su casa la policía, registrando un vestido, encontró en los bolsillos

El "plan perfecto" de asesinato



dos recibos de alquiler de automóviles y un recibo de tintorería. Siguiendo esta pista dieron con un individuo que confesó haber ocultado en su casa a un tal Serge Bernier, terrorista veterano. De esta manera la policía obtuvo del ahorcado (aunque él mismo sigue siendo un enigma) la verdadera identidad de Murat.

Todavía faltaba por identificar el pez más gordo de todos, el formidable "coronel" que organizó el complot. Algunos de los prisioneros lo conocían como "Didier", otros como "Leroy". Todos encomiaban su inteligencia, su autoridad, su devoción. Varios creían que era un "politécnico", es decir, graduado de la célebre Escuela Politécnica. Agregaban que era un poco calvo, de mirada pensativa y labios sensuales.

En los archivos policiales de sospechosos de la OAS no había ninguna ficha que correspondiera a tal personaje, pero la Seguridad Militar sí encontró una: la del teniente coronel Jean-Marie Bastien-Thiry, de 35 años, politécnico, antiguo piloto y en la actualidad consejero del Ministerio de Aviación. "No queriendo arrestar a tan importante personaje por meras sospechas", declaró más tarde Bouvier, "lo invitamos cortésmente a que nos visitara en la jefatura". Bastien-Thiry negó tener el menor conocimiento del atentado.

Sin embargo, mientras protestaba su inocencia en la Policía Judicial, los detectives registraron su casa. Al principio no encontraron absolutamente ningún indicio. Al cabo, uno de ellos, pasando el dedo por un cajón vacío, sintió un pedazo de papel enredado en un rincón. Había sido arrancado de un periódico parisiense del 21 de agosto y en él estaba garrapateado el nombre "Hubert Leroy" así como el número de teléfono y el nombre de un hotel de París, el Terminus-Vaugirard, equidistante de las dos rutas que por lo común recorría de Gaulle para ir del palacio del Elíseo al aeropuerto de Villacoublay, o viceversa. Al ver la fotografía de Bastien-Thiry, el propietario del establecimiento afirmó: "Este hombre tomó una habitación con el nombre de Hubert Leroy el 21 de agosto".

Ante esta prueba irrefutable, Bastien-Thiry, en la mañana del 17 de setiembre, en la oficina de Bouvier, empezó a escribir su confesión. Escribió durante dos horas y media. Y de este modo, justamente 25 días, 14 horas y 20 minutos después de haberse disparado la primera ráfaga de ametralladoras contra el Presidente de Francia, la policía tenía la historia completa.

"Era un plan perfecto", insistía Bastien-Thiry, "y debió haber salido bien".

El plan, en efecto, tenía la marca de fábrica de un militar experto en la estrategia. El coronel había destacado dos vigías, uno de los cuales, probablemente el estudiante Jean-Pierre Naudin, le había avisado la ruta que tomó el general de Gaulle esa tarde.

Ya con esta información, Bastien-

Thiry se dirigió al No. 2 de la avenida Víctor Hugo a poca distancia, en Meudon, y allí dio a su gente la orden de tomar las posiciones de emboscada a lo largo de la ruta. Él, situándose un trecho camino adelante, haría una señal, vista la cual los de la camioneta amarilla abrirían fuego de frente para detener o hacer aminorar la marcha al coche del Presidente. Entonces los del sedán azul acudirían para perpetrar el asesinato.

Pero fallaron dos cosas. En primer lugar, el fuego de frente se inició con varios segundos de retraso. Desde una distancia aproximada de 180 metros, Bastien-Thiry agitó un periódico doblado, con tiempo suficiente para que los de la camioneta abrieran fuego; pero la noche se había venido encima con tanta rapidez, que la señal resultó difícil de ver. En segundo lugar, el chofer del general de Gaulle, en vez de aminorar la marcha, tuvo la presencia de ánimo de acelerar el motor y lanzo su vehículo directamente contra las ametralladoras, maniobra que redujo el tiempo de que disponían los atacantes. Por esos pocos segundos escapó a la muerte de Gaulle.

En el juicio, que se celebró en la fortaleza de Vincennes, un tribunal militar condenó a muerte a seis de los conjurados y a otros ocho a prisión por términos diversos. Posteriormente, de Gaulle conmutó dos de las sentencias de muerte por prisión perpetua; pero Bastien-Thiry, con un rosario en la mano, fue ejecutado por un pelotón de fusilamiento escogido entre la misma fuerza aérea a la cual él había pertenecido. Tres de las sentencias de muerte fueron pronunciadas contra otros tantos prófugos de la justicia, inclusive Murat y el Cojo. (Murat fue capturado por la policía de París, tras un tiroteo, el 18 de abril, por lo que según las leyes francesas, será sometido a nuevo proceso). En cuanto a Naudin, que aún no ha sido aprehendido en el momento de escribir estas líneas, fue sentenciado a prisión perpetua; Magade y Pascal Bertin, a 15 años de presidio. Un decimoquinto conspirador, arrestado cuando ya estaba en marcha el proceso de Vincennes, será juzgado separadamente.

Mientras tanto, continúa el peligro de otros atentados contra la vida de de Gaulle. Tal vez nada revela tan claramente la actitud de los terroristas como el comentario de Bastien-Thiry cuando la policía le preguntó qué habría sentido si en el atentado hubiera perecido Madame de Gaulle al lado de su esposo. Bastien-Thiry se encogió de hombros y contestó: "Ella se casó con él para bien o para mal. ¿No es así?"

El escritor de canciones populares "Yip" Harburg cuenta que un niño ruso le preguntaba a la mamá: "¿Y Dios sabe que no creemos en Él?

—L. L.

El hombre que echa mano de su imaginación para superar los obstáculos y convertirlos en ventajas acaba por triunfar

"¡Eso no es problema!"

Por William Ellis

Condensado de "Future"

Cuando le pregunté al dependiente de la sombrerería si tenía algún fieltro de ala más ancha, se irguió cuan largo era y replicó:

—Ésta es el ala que se estila este año.

Me probé varios sombreros hasta que encontré uno de mi medida. Pero objeté:

—La cinta es un poco llamativa para mí. ¿Podría usted ponerle otra, lisa y de color marrón?

Me contestó que le era imposible porque así los enviaba la fábrica.

Por no ofender a la fábrica me llevé aquel sombrero, mas en cuanto llegué a casa y vi la mirada que me echaba mi mujer comprendí que me había equivocado. Durante el fin de semana hice acopio de valor para ir a cambiar el sombrero.

El lunes por la mañana había en la sombrerería otro dependiente, que se adelantó a mi encuentro:

—¿En qué puedo servirle?

—Verá usted . . . —le dije, y solté el discurso que había ensayado.

—Eso no es problema —repuso sonriendo—. Elija usted uno a su gusto.

Encontré uno, pero era algo grande. El dependiente repitió:

—Eso no es problema.

Levantando la correa del forro, metió debajo de ella un par de almohadillas de fieltro y me invitó a probarlo.

Aunque el tamaño ya me quedaba bien, todavía me arriesgué a tentar un poco más a la suerte.

—¿No podría encontrar una cinta lisa, de color marrón? —pregunté.

Buscando en un cajón, sacó una

cinta, la colocó y me entregó el sombrero mientras volvía a decir amablemente:

—No hay problema.

Salí de la tienda convencido de que aquel hombre iba camino del éxito cabalgando en una frase: "Eso no es problema".

Entonces me di cuenta de que esta era la actitud básica de todo hombre de éxito a quien, como periodista, había yo entrevistado, con quien había trabajado, o sobre quien había escrito. Todos ellos hacían pequeños los problemas grandes, o no permitían que se hicieran grandes los pequeños, recurrían a la imaginación para simplificar las situaciones complejas o para convertir los obstáculos en ventajas; y, sobre todo, enarbolaban esta actitud como bandera triunfal, con lo cual invariablemente infundían confianza a todo el mundo.

Recordé entonces una entrevista que había yo hecho a Al Delaney, constructor de una ampliación de la fábrica de la Republic Steel, ampliación en que se invertían 75 millones de dólares. Durante esa entrevista, recorrí las obras a pie en seguimiento del pasilargo Delaney mientras éste inspeccionaba aspectos del trabajo tan diversos como la desviación, 30 metros al oeste, del cauce del río Cuyahoga o la adquisición de leche para el café de los obreros.

A cada pocos metros alguien le salía al encuentro con un nuevo problema, que él resolvía casi sin perder el paso. Al cabo de la jornada, le pregunté:

—Al, ¿cuál es su secreto?

A lo que él repuso, encendiendo la pipa:

—Es bien sencillo: ningún problema grande es realmente otra cosa que la acumulación de varios pequeños.

Luego me vino también a la memoria un hombre llamado Jim Kier que, cuando se casó en el verano de 1958, tenía el plan de asistir a una escuela de estudios mercantiles avanzados en setiembre. Pero sufrió un revés financiero y decidió conseguir un empleo temporal. Mas antes de haber hallado ocupación, su esposa tenía que adquirir algunos enseres caseros, y fueron a buscarlos al almacén de Sears, Roebuck. Jim preguntó las condiciones en que podría comprarlos a crédito, pero el dependiente le informó que no podrían darle crédito en tanto no tuviera trabajo.

—Está bien —repuso Kier—. ¿Dónde está su oficina de personal?

Kier empezó a trabajar en Sears. De un solo golpe obtuvo crédito (con descuento como empleado) y empezó a ganar, en aquel laboratorio práctico de economía, el dinero necesario para sus estudios. Hoy aplica su vigor a los problemas económicos de los demás en el departamento fiduciario en un banco de Cleveland.

En todas las esferas de la vida existen estos hombres como Kier y Delaney, para quienes no hay problemas y que a menudo pasan del pensamiento a la acción con tanta rapidez que no dan tiempo a difi-

cultad alguna para desarrollarse por completo.

Bill Rapprich, por ejemplo, resolvió cierta vez un difícil problema mientras estaba enfermo en cama. Empleado de una compañía minera de hierro, está encargado de trasportar económicamente el mineral en barcos desde los yacimientos de hierro del lago Superior a las fábricas de acero de los lagos bajos. Esto se ha hecho enormemente difícil por el aumento en los costos de la construcción naval en los Estados Unidos. Rapprich necesitaba un barco más y de mayor tamaño, pero su construcción en los astilleros norteamericanos costaría alrededor de nueve millones de dólares, suma exorbitante. Podría comprarse por menos precio un buque extranjero, pero las leyes estadounidenses prohiben el uso de embarcaciones extranjeras en el cabotaje norteamericano.

En aquellos tiempos todas las compañías de mineral de hierro tenían el mismo problema, y varias se daban ya por vencidas. Pero a Rapprich, obligado a guardar cama, se le ocurrió una idea. Mandó comprar un juego de piezas de material plástico para armar en miniatura un buque-tanque de los empleados en la segunda guerra mundial, lo montó, y luego lo dividió por la mitad. Entre ambas mitades insertó una larga sección central.

Cuando el médico lo dio de alta, enseñó su modelo a los directores de la empresa, explicándoles: "La ley permite construir parte de un buque en el extranjero sin perder el derecho de cabotaje. Podemos partir en dos un barco petrolero de la segunda guerra mundial, agregarle una sección central construida en el extranjero, y hacernos así de un buque de 220 metros, aproximadamente por la mitad del precio".

Hoy el *Walter A. Sterling*, que navega en los Grandes Lagos con 23.000 toneladas de carga, es el descendiente de aquel modelo de plástico que Rapprich compró por 1,98 dólares. La proa y la popa son las del viejo petrolero *Chiwawa*. Su sección central de 160 metros cruzó el Atlántico desde Alemania, a bordo de un lanchón arrastrado por un remolcador.

En todos los hombres capaces de resolver problemas difíciles he observado una característica común: parecen descartar prontamente aquella parte del problema que no pueden solucionar y concentrar su atención en la que pueden resolver.

Abram Polsky y sus hijos tienen una tienda de cuatro pisos en la calle Howard, de Akron (Ohio). Pero el tráfico comercial de Akron iba gradualmente desviándose hacia la calle Mayor, a una cuadra de distancia, y el negocio de Polsky corría peligro. El comerciante sabía que no podría alterar los hábitos de todos los vecinos de Akron ni trasladar su edificio entero a la calle Mayor. Polsky y sus hijos dieron vueltas y más vueltas a la manzana, estudiando la situación y explorando todas las posibilidades.

Finalmente, una mañana los sorprendidos habitantes de Akron descubrieron en la calle Mayor una gran muestra: POLSKY'S. Entrando por la puerta abierta bajo el rótulo se encontraron en un estrecho y atractivo pasaje con escaparates llenos de mercancías. La galería, abierta a través de lo que había sido una tiendecita del edificio Kuebler, conducía a un interesante puentecillo que, describiendo un arco, llevaba precisamente a la entrada de la tienda de Polsky en la calle Howard. De un audaz golpe, Polsky se había situado en la calle Mayor, donde está el público. "No nos costó ningún trabajo", comentaba después Polsky. "No representó problema alguno".



EN UNA bodega de un pueblo español estábamos comprando una bota de cuero, de las que usan para guardar vino los pastores y otros trabajadores. El propietario nos advirtió que antes de usarla había que curarla durante dos o tres semanas, dejándola llena de brandy hasta la mitad.

—¿Qué tal con agua? —le pregunté.

—¡Agua! —repitió haciendo un aspaviento—. Ni se le ocurra a usted. El agua lo corroe por dentro. El agua lo contamina. El agua sólo sirve para rociar las calles cuando hay polvo.

—Sí, es cierto —asintieron en coro varios de sus compadres.

Ya cuando íbamos saliendo, con la cantidad recomendada de brandy en la bota, insistí nuevamente:

—Pero aún no comprendo como el agua puede dañar el cuero.

—¡Ah! ¿Es la bota lo que le preocupa? —exclamó el español—. ¡Yo creí que pensaba beberla!

— C. M. W. (*Fontana, California*)

El sortilegio de los nueve centavos

LA PRÓXIMA vez que visitemos el supermercado, fijémonos bien en lo que apilamos en el carrito. Recientes encuestas comerciales demuestran que hacemos nuestras compras guiadas por la superstición. Es evidente que las mujeres se dejan cautivar por cualquier artículo cuyo precio incluya el número 9, aunque otra mercancía similar sea más barata. Tan aceptado ha sido el descubrimiento de que el número 9 resulta irresistible para la mujer, que hasta una casa editorial decidió aplicar la fórmula. La empresa Grosset & Dunlap subió el precio de una de sus colecciones de libros infantiles, de 25 a 29 centavos el volumen, y con satisfacción ha visto aumentar sus ventas gracias a que las señoras están mordiendo el mágico anzuelo.

— The *Insider's Newsletter*

Nueva imagen de los Estados Unidos

Por Clarence Hall

He aquí un singular experimento de comprensión internacional: bajo la dirección del dinámico Harry Morgan, el Instituto Mundial de la Prensa ofrece a un grupo escogido de jóvenes periodistas de diversos países la oportunidad de estudiar y observar la realidad norteamericana.

Hace algunos años, un joven norteamericano llamado Harry Morgan, disgustado por la forma inexacta e incompleta como la prensa de otros países daba las noticias acerca de los Estados Unidos, se hizo el propósito de dedicar sus energías a corregir, en lo que pudiera, esta situación.

Lo que hizo fue poner por obra un singular programa, que ya está en su segundo año, para llevar a aquel país un grupo de brillantes periodistas jóvenes de diferentes nacionalidades, brindarles cursos avanzados en su profesión y darles la oportunidad de que vean con sus propios ojos lo que son los Estados Unidos, sus puntos flacos y sus puntos fuertes. Al final de un año, regresan a su país de origen, generalmente a sus antiguos empleos.

Los patrocinadores privados del programa confían en que los periodistas, al adquirir nuevas perspectivas en su profesión, estarán mejor capacitados para servir a sus propios países; y podrán también juzgar las noticias procedentes de Norteamérica a la luz de su propia experiencia, y no de oídas ni a través de la propaganda.

El primer año que funcionó el plan de Harry Morgan, se llevaron a los Estados Unidos 12 periodistas de otros tantos países de Iberoamé-

rica, Europa, África y Asia. Este año están allá otros doce cotejando con la realidad sus ideas preconcebidas. Los resultados han sido notables.

Harry Morgan, que apenas llega hoy a los 29 años de edad, empezó a darse cuenta del problema en 1953, año en que se trasladó a Holanda para ayudar en la reparación de daños causados por las inundaciones. Desconcertado ante los erróneos conceptos que sostenían algunos de sus amigos, se dedicó a vender acciones de a dólar para una cruzada encaminada a llevar críticos europeos a los Estados Unidos para que vieran el país por sí mismos. Después volvió su atención a los estudiantes extranjeros que ya se hallaban allí, y a más de 150 de ellos les organizó una gira de observación por todo el país.* Invitar después periodistas era lo natural.

Calculó que costaría por lo menos 50.000 dólares anuales llevar a cabo el programa, y le planteó el asunto a ciertas empresas a las cuales afecta directamente la imagen que de los Estados Unidos se formen en el exterior. Al cabo de poco tiempo tenía los 50.000 dólares.**

*Véase "Embajadores de la amistad", en SELECCIONES de octubre de 1961.

**Los patrocinadores del programa son American Motors Corp., General Mills, Hilton Hotels Corp., International Business Machines Corp., National Cash Register Co., Pan American World Airways, Radio Corporation of America, Reader's Digest Assn., Inc., Standard Oil Co. (N. J.), U. S. Junior Chamber of Commerce.

La Universidad de Macalester, en St. Paul (Minnesota), que tiene una tradición de internacionalismo, ofreció a Morgan los servicios del establecimiento para fundar un "Instituto Mundial de la Prensa" como base del proyecto. La Cámara Junior de Comercio, que en 1960 había designado a Morgan como uno de los "diez jóvenes sobresalientes" de los Estados Unidos, se comprometió a colocar a los periodistas visitantes en periódicos de diversas ciudades durante parte del tiempo de su visita.

Morgan había fijado los requisitos: los candidatos deben ser periodistas en ejercicio, de prometedor futuro, suficientemente jóvenes para ser de espíritu abierto, pero también lo bastante maduros para que puedan evaluar sus experiencias. Si abrigaban prejuicios contra los Estados Unidos, tanto mejor. La mayoría de los que fueron finalmente escogidos llenaban todos los requisitos, sin excluir el último. Todos tenían sobre aquel país ideas estereotipadas, inclusive que su gobierno, dominado por el miedo al comunismo, era indeciso y voluble; una economía en manos de unos pocos millonarios siniestros; la estructura social impregnada de odio racial; la sociedad materialista y poco interesada en la cultura; los ciudadanos aislacionistas, sin interés por los demás pueblos; la vida familiar despedazada y amoral.

También podía observarse una persistente desconfianza, de que dio ejemplo Gabriel Parra, del diario

Ovaciones de Méjico, al decir al oído de sus compañeros:

"Yo me pregunto *por qué* nos traen aquí. ¿Qué hay en el fondo de esto?"

A Harry le hizo gracia la pregunta. "Claro está que este programa tiene un objeto, pero no el que ustedes piensan. Se trata, sencillamente, de un viaje hacia la comprensión, tanto de lo bueno como de lo malo. Tal vez no los haga a ustedes más amigos de los Estados Unidos, pero sí los hará mejores periodistas. ¿De acuerdo?"

En Macalester los visitantes toman un curso de historia norteamericana, política, economía, problemas sociales, como antecedentes de lo que van a ver en su gira por el país. A Giorgio Gabbi, italiano, le pareció notable el hecho de que "no se perdió tiempo en explicar las ventajas de la democracia, sino que se dedicaron a mostrarnos cómo llegó su sistema democrático a ser lo que es, y cómo funciona".

Además, a los seminarios de Macalester se invitaron personajes representativos de todas las capas de la vida norteamericana, con lo cual los periodistas tuvieron la oportunidad de conocer toda la gama de opinión política, económica y social. Entre los directores de los seminarios se incluyeron altas personalidades del gobierno, jefes obreros y magnates de la industria, críticos y defensores de la política internacional.

Desde el principio desarmó a los periodistas lo que varios llamaron "la generosa capacidad de autocrítica de los norteamericanos". A las pocas semanas de su llegada comenzaron a esfumarse los mitos y a desbaratarse las ideas estereotipadas que traían consigo. Por ejemplo, en 1961, aun antes de que salieran de Macalester para emprender la gira por el país, la idea de que todos los norteamericanos eran furibundos racistas recibió un rudo golpe, cuando presenciaron la elección de una linda muchacha negra, oriunda de la Carolina del Norte, como reina de la belleza de la universidad. A principios del presente año, centenares de estudiantes africanos en Bulgaria comunista fueron maltratados, "tratados como basura y llamados monos negros". Entonces Reimei Okamura, ya de regreso en el Japón, recordó en *Asahi* de Tokio a sus compatriotas el incidente de la "reina de la belleza" y redactó una mordaz comparación entre la "igualdad racial" de los comunistas y la de los norteamericanos.

"Visitar el Sur" era el principal deseo de los periodistas; de modo que en su itinerario se incluyeron poblaciones como Albany, en Georgia; Montgomery, en Alabama; Nueva Orleáns y muchos pueblos de Arkansas y Misisipí. Visitaron escuelas en que se sostiene vigorosamente la segregación y otras en donde se ha efectuado la integración tranquilamente, sin ruido. Hablaron con extremistas de ambos lados y pasaron varios días con blancos sureños que están traba-

jando asiduamente por resolver este problema.

Cuando Mustafá Danbatta, de Nigeria, comentó: "Desde luego, sabemos que ningún negro norteamericano puede aspirar a un empleo más alto que el de obrero común o sirviente", Harry les presentó a Carl Rowan, secretario auxiliar de Estado encargado de Asuntos Públicos, así como a oficiales negros de las fuerzas armadas y a educadores negros.

A raíz de tales experiencias, todos los periodistas empezaron a enviar despachos en que revisaban sus anteriores opiniones, y que pueden resumirse así: el problema racial norteamericano no está resuelto, ni con mucho; pero ¿en qué otro país del mundo se da el caso de que el gobierno movilice sus ejércitos y todo su sistema judicial para proteger los derechos de *un individuo* perteneciente a una minoría racial, como ocurrió en Oxford, en el Estado de Misisipí?

En el barrio chino de Nueva York, el australiano Anthony Paul encontró en un escaparate este letrero: "Wong Fat, carnicero *kosher*", y comentó en uno de sus artículos: "En un país donde es posible poner este letrero, ninguna minoría debe perder la esperanza".

Fuera de su interés en los problemas raciales y religiosos, lo que más deseaban los visitantes era ver el gobierno en acción. En Washington se entrevistaron con el presidente Kennedy, con miembros de las comisiones de Relaciones Exteriores y otros senadores y representantes. Escucharon los debates en el Congreso y se formaron juicio sobre los oradores. Hernando Orozco, colombiano, informó a sus lectores: "Los miembros del Congreso no son sabios que trabajan a puerta cerrada; son apenas hombres comunes y corrientes que se dedican a tareas extraordinarias". Niklaas Heizenberg, holandés, escribió: "Aquí hacen mofa del Congreso llamándolo la *cueva de los vientos*; pero éstas son las voces de la libertad, las voces de una sociedad que no tiene nada que esconder".

Las impresiones que recogieron durante los tres meses que pasaron en los periódicos fueron especialmente interesantes para los periodistas. Todos admiraron la libertad de prensa. Como dijo Anthony Paul: "Me llamó la atención la libertad que tenía para escribir lo que me viniera en gana y que nadie tachara nada de lo que yo había escrito". Trabajaron en periódicos de diversas ciudades del país, como reporteros, columnistas, editorialistas, etcétera; entraron a formar parte de la colectividad y al participar en la vida local pudieron estudiar de cerca todos sus aspectos. Aprovecharon bien el tiempo. El redactor de noticias del *Star and Journal* de Nebraska dijo respecto a la labor de Samar Pal, de la India: "Sam, usted nos ha hecho recordar lo que significa ser periodista: sus satisfacciones, sus emociones".

Igualmente impresionante resultó

el recorrido de 24.000 kilómetros por todo el interior del país, que duró cuatro meses. Recibidos en casas de trabajadores término medio, aprendieron lo que son las tarifas de salarios, los sistemas de participación en las utilidades, los programas de pensiones y jubilación.

Todos los periodistas modificaron también sus ideas acerca de la preocupación de los Estados Unidos por la extensión del comunismo (preocupación de la cual solían burlarse) cuando se conoció la noticia de la fallida invasión de la bahía de Cochinos. Harry Morgan les arregló un viaje a Miami. Allí se entrevistaron con los refugiados, con periodistas desterrados, con cubanos de todas las capas sociales. Como resultado de ello, los artículos que escribieron para sus periódicos, algunos difundidos por toda Iberoamérica, han contribuido a que se aprecie el verdadero alcance del comunismo en Cuba.

Trabajando en periódicos norteamericanos y durante su gira por el país en camionetas que dio la American Motors, la idea que tenían de que los norteamericanos eran "provincianos" y aislacionistas también cambió totalmente. No sólo les complació y les sorprendió el interés que observaron en los Estados Unidos por sus respectivos países, sino que el programa, como dijo Harry Morgan, se convirtió "en una experiencia de aprendizaje en dos sentidos", pues adondequiera que fueran los periodistas, los invitaban a hablar ante clubs cívicos, escuelas e iglesias. En todas las ciudades fueron festejados como huéspedes de honor que tenían mucho que enseñar a los norteamericanos. A su paso se fueron organizando grupos de estudio y discusión.

Lo más interesante que descubrieron los periodistas, como decía un despacho, fue "la curiosidad del ciudadano corriente por otros pueblos y otras tierras. No es una curiosidad teórica: es algo muy personal, motivado principalmente por la simpatía".

Samar Pal cuenta lo que le ocurrió en el pueblo de Grand Forks, en Dakota del Norte, adonde llegó una tarde, ya bien avanzada la hora, con el ánimo de realizar una investigación por su cuenta. Anduvo callejeando con su lápiz y cuaderno de notas en la mano, y al cabo de pocas horas empezaron a llegar a la policía informes de que "un tío que parece extranjero anda haciendo a todo el mundo preguntas muy extrañas". Un ingeniero dijo que le había preguntado cuánta energía producía la central eléctrica del pueblo; una señora que iba de compras en el supermercado, que le había pedido permiso para examinar lo que había adquirido. Un auto de patrulla alcanzó a Samar Pal cuando estaba ante el escaparate de una joyería, anotando los precios. Un agente de policía saltó del coche y le preguntó:

—¡Hola! ¿Qué hace usted ahí?

—Estoy conociendo a los Estados Unidos —contestó el joven—. Es la primera vez que visito el país.

—¡Ah! En ese caso . . . venga usted conmigo —dijo sonriendo el policía.

Samar pasó aquella noche, guiado por el policía, conociendo la población, haciendo (y contestando) incontables preguntas. Cuando al fin se separaron, el policía le estrechó calurosamente la mano y comentó:

—No me había dado cuenta de cuántas cosas fascinantes hay en mi pueblo . . . o en la India. Vuelva usted por aquí, mi amigo, cuando guste.

Para desvanecer cualquier sospecha de que la recepción por parte del pueblo había sido preparada de antemano con fines de propaganda, Harry Morgan insistió en que más de la mitad de sus paradas durante la gira fueran impremeditadas, "fiándose de la hospitalidad norteamericana". Así, extendían sus talegos de dormir en los parques nacionales y encontraban norteamericanos en vacaciones deseosos de compartir con ellos el campamento y cambiar experiencias. Se les abrían fácilmente las puertas de las casas, granjas o cabañas de aparceros. En todas partes los invitaban a tomar cuanto había en la refrigeradora, y acompañaban a la familia a la iglesia o las reuniones municipales o de asociaciones campesinas.

Después de haber vivido con familias de todas las clases sociales, desecharon las imágenes desvirtuadas que les habían presentado el cinematógrafo y sus propios periódicos, y enviaron a su patria abundantes despachos en que describían "la cohesión de la vida familiar en los Estados Unidos, la manera como todos los miembros de la familia comparten las responsabilidades del hogar".

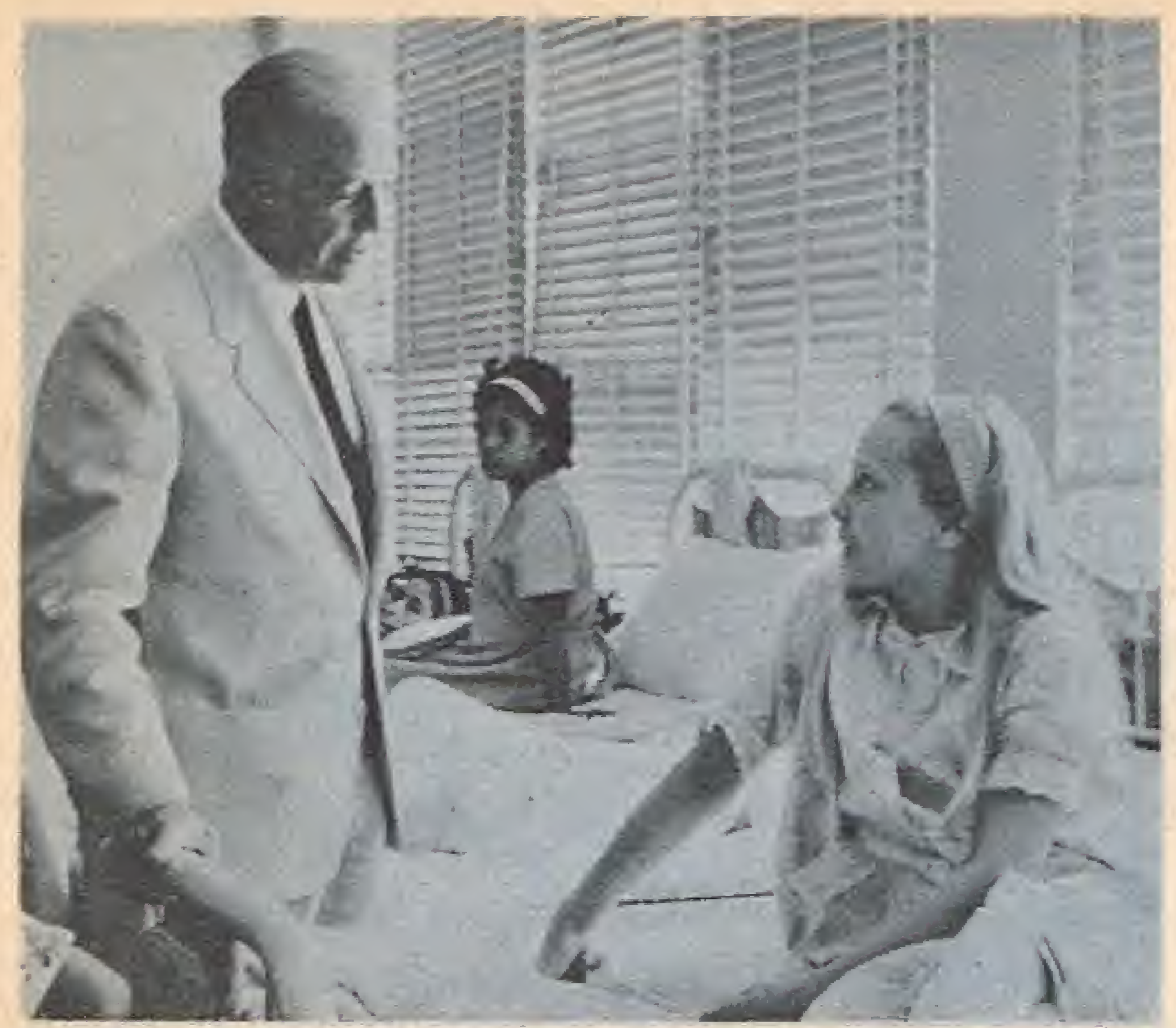
Especialmente les sorprendió la mujer norteamericana. Uno de ellos escribió: "Es ella el corazón del hogar, la compañera de su marido, la confidente de los hijos, la voluntaria de la comunidad, el pilar de la iglesia". Otro dijo: "Se escriben muchísimas necedades acerca de la mujer norteamericana. ¡Confío en que ella no las crea jamás!"

Resumiendo sus experiencias, todos los miembros del grupo del año pasado recalcaron la cordialidad norteamericana, generosa, sincera. Hallaron defectos en la vida nacional, pero esa cualidad todos la encontraron eminente y encomiable.

"Es el mayor regalo que nos hacen los Estados Unidos", dijo uno de ellos. "En un mundo en que esta virtud está escaseando, su franca cordialidad es uno de los factores que ayudará a unir a las naciones".

Para la generalidad de la gente una nación salvaje es la que no usa ropa incómoda.

— F. P. D.



Don Eugenio Mendoza charla con una enferma durante su visita a uno de los hospitales que él patrocina.

DON EUGENIO señala el camino

Compartiendo con sus trabajadores los beneficios, al mismo tiempo que les ayuda a elevar su nivel de vida, este dinámico millonario venezolano muestra la mejor forma de contrarrestar la subversión comunista. Su credo: "El trabajador que se beneficia con el capitalismo, defenderá a la democracia".

POR GEORGE HILL *Condensado de "La Hacienda"*

EUGENIO MENDOZA es un afable e inquieto industrial venezolano que comenzó como chico de recados en una oficina, y llegó a crear un verdadero imperio de fábricas de cemento, de papel y de pintura. Su fama proviene sin embargo de la forma en que comparte con miles de personas su enorme prosperidad. Si más personas acaudaladas de Iberoamérica pusiesen en práctica este singular "capitalismo progresista", mucho se lograría para contrarrestar la mise-

ria y el descontento en que se nutre la subversión castrista.

Bien parecido y de anchas espaldas a los 56 años, Mendoza no pronuncia prosopopéyicos discursos anticomunistas. Lo que hace es desconcertar a los comunistas venezolanos con acciones que dan un mentís a la clásica imagen marxista del capitalista como "explotador de las masas". Para combatir el analfabetismo entre sus empleados ofrece una gratificación de 170 bolívares al que aprenda a leer y escribir en un curso patrocinado por la empresa Mendoza. Para ayudar a los trabajadores a formar parte de la creciente clase media, fomenta la enseñanza en el trabajo. Construye escuelas y campos de recreo para los hijos de los trabajadores. Subvenciona almuerzos y seguro de vida para los empleados. Reparte hasta el 40 por ciento de los beneficios de sus compañías en aguinaldos; el año pasado distribuyó 13,5 millones de bolívares entre 5000 empleados.

Mendoza vende a los empleados acciones de sus empresas a precios inferiores a los del mercado, con pago a plazos cómodos. Invierte gran parte de su dinero efectivo en barriadas de viviendas, de las cuales no obtiene provecho económico.

El Dr. George Hill, sociólogo rural, ha enseñado en universidades de Venezuela y prestado servicios de consejero al gobierno venezolano durante más de 10 años. Actualmente está coordinando un estudio de tenencia de tierras en la América Central que realiza un grupo universitario interamericano.

Más de 1000 empleados han comprado sus casas gracias a un plan Mendoza que les ofrece casas nuevas o apartamentos en condominio a costo de construcción. Para estimular entre los trabajadores el ahorro del necesario 25 por ciento de pago al contado —habitualmente unos 4000 bolívares— Mendoza les dijo: "Aparten regularmente la décima parte de su salario mediante deducciones en los días de pago, y nosotros añadiremos a su sueldo otro cinco por ciento". Las hipotecas son a 10 años, plazo amplio en Venezuela.

Don Eugenio asistió un día al entierro de la hija de un amigo, víctima de la poliomielitis. En el cementerio, aprovechando la honda emoción de los circunstantes, comprometió a otros hombres adinerados a formar una fundación contra la parálisis infantil que abarcase a todo el país. Hoy la fundación tiene en Caracas un hospital ortopédico de 200 camas, donde reciben tratamiento gratuito víctimas de la poliomielitis de toda Venezuela y de otros países iberoamericanos. Todo bolívar procedente de los alquileres del edificio de oficinas de nueve pisos que Mendoza tiene en Caracas va a parar a obras filantrópicas tales como el hospital y los seis equipos médicos ambulantes que recorren el interior de Venezuela administrando vacuna contra la parálisis infantil.

De acuerdo con su criterio de que "nuestros niños necesitan aprender más acerca de las personalidades

civiles de la historia de Venezuela", don Eugenio encargó a eminentes escritores biografías de 40 de esos personajes para publicarlas en económicas ediciones en rústica. Estas ediciones, juntamente con otros muchos libros, se venden al costo por medio de una fundación de 10 millones de bolívares que creó Mendoza. La misma fundación tiene también una granja experimental y sostiene una galería de arte donde pueden vender sus cuadros los pintores noveles.

Tuve ocasión de ver personalmente la importancia del método de Mendoza cuando visité a Luis Manrique en su nueva casa de tres habitaciones en el barrio occidental de Caracas. Manrique, bronceado y bigotudo hombre de 37 años, es mecánico de una fábrica de papel de Mendoza. Su casa es una de las 25 que se están construyendo en el barrio según el plan de viviendas para los obreros de la fábrica. Recordando que los vecinos habían participado con frecuencia en pasados disturbios instigados por los comunistas, pregunté a Manrique: "¿Se uniría usted a los revoltosos si volvieran por aquí?"

Manrique echó una mirada reflexiva a su casa pintada de verde y a las flores que estaba plantando, y contestó: "No señor. No sólo me negaría, sino que todos los hombres de Mendoza nos opondríamos a ellos. En una ocasión se introdujeron elementos comunistas en el sindicato de nuestra fábrica, y los obreros los echamos".

Don Eugenio, por su parte, dice: "El trabajador que se beneficia con el capitalismo, defenderá a la democracia".

Eugenio Mendoza heredó su interés en ayudar al prójimo de su padre, negociante en bienes raíces. El viejo Mendoza tenía fama de ser tan desprendido que se veía forzado a mantener en situación modesta a su unida familia. La ascendencia de los siete hijos se remontaba hasta el primer presidente de Venezuela por la rama paterna, y hasta el libertador sudamericano Simón Bolívar por la materna; pero nunca llegaron a tener una posición económica en consonancia con aquella genealogía. "Lo que mi padre me dio, en cambio", recuerda Mendoza, "fue su profundo sentido de responsabilidad social". Por ejemplo, en los fines de semana el viejo Mendoza llevaba a sus hijos a plantar arbolillos en el monte Ávila, la montaña que domina a Caracas. "Si no hacemos esto nosotros", decía, "no lo hará nadie".

Don Eugenio ve su vida como una prolongación de la de su padre. "Siempre estaba pletórico de ideas para lograr una Venezuela mejor", recuerda. "Yo aspiraba a ser como él; pero con los medios suficientes para dar realidad a sus sueños".

En Venezuela, la riqueza procedía tradicionalmente de la herencia o de la política. Mendoza amasó su fortuna de otro modo. A los 17 años se empleó de recadero de oficina. A los 20 ya era socio del alma-

cén de ferretería de Moisés Miranda y se encontraba en una situación en la cual podía ensayar una idea que venía obsesionándole: la participación en los beneficios. Aquel primer año que pasó con Miranda se dividió el 30 por ciento de las ganancias del negocio con su mozo de reparto y dos dependientes. Así nació el "capitalismo progresista".

Viendo que allí había algo para ellos, los empleados de Mendoza se esforzaron en ayudar a su joven patrón a hacer su fortuna, a comprar a Miranda su interés en el negocio, y después a emprender con éxito nuevas empresas: una granja lechera; fábricas de cemento y tubería de hormigón; luego sacos para cemento; más tarde una fábrica de mezclar bagazo de la caña de azúcar nacional con celulosa importada con el fin de hacer papel para los sacos. Cada vez que lograba acertar, Mendoza se preocupaba siempre de compartir su ganancia con los empleados que le habían ayudado a obtenerla.

"Te daré el 10 por ciento de los ingresos extraordinarios si aumentas la producción de mi granja lechera", dijo al inmigrante alemán Gunther Bouchart.

Bouchart recuerda aún cómo se apresuró a morder el anzuelo. "Cuando el señor Mendoza me hizo esa promesa", me contó, "yo era un empleado de 23 años acabado de llegar de Hamburgo. ¿Qué sabía yo de vacas? ¡Pero sabía lo que es un 10 por ciento! Por las noches me dediqué a estudiar la cuestión. Y en un año conseguí que aquel hato aumentase su producción de leche de 70 litros a 500".

A medida que Mendoza iba avanzando hacia la riqueza impulsado por el celo de sus empleados, recurría cada vez más a las ideas de su padre para forjar una Venezuela mejor. Para contribuir a revivir la vacilante industria ganadera del país, él y un agrónomo suizo comenzaron a hacer mezclas en un cobertizo de Caracas hasta conseguir un forraje enriquecido. Los ganaderos se negaron a usarlo. "Nunca se rieron tanto los ganaderos", recuerda Bouchart. "Me preguntaban por qué había de comer el ganado en sacos cuando podía pastar en el campo". A regañadientes, uno de ellos accedió a probar con unos cuantos sacos. Su ganado engordó, le proporcionó precios mayores, y los pedidos afluyeron. Entonces la industria ganadera de Venezuela cobró nueva vida.

Mendoza dedicó su atención a otra necesidad venezolana: la industria avícola. Para crear mercado, vendió primero polluelos; luego, naturalmente, el alimento para engordarlos. Hoy vende un millón de pollos al mes, además del alimento. Las gallinas y los huevos, que antes eran un lujo importado, son ahora alimentos básicos de producción nacional tanto para el rico como para el pobre.

Muchos de los empleados de Mendoza despilfarraron las prime-

ras participaciones en los beneficios que cobraron. Para ellos dinero "extra" significaba más cerveza o, acaso, mayores apuestas en las bolas criollas, el juego de bolos al aire libre de Venezuela. En 1949, reflexionando sobre el problema de lograr que sus trabajadores tradujeran su creciente prosperidad en una vida mejor, don Eugenio se acordó de pronto de Luisa Amalia de Vegas.

"Me encontraba en Bélgica estudiando sociología", dice la señorita Vegas, "cuando recibí una carta del señor Mendoza. Me decía que se había enterado de que algunas compañías francesas contrataban sociólogos para inculcar mejores normas de vida a sus empleados. Y me preguntaba si quería aprender cuanto pudiera sobre el asunto y luego volver aquí a implantar ese sistema entre sus propios empleados. ¡Naturalmente que quise!"

Hoy circulan entre los empleados de Mendoza 22 especialistas en sociología. En sus visitas a domicilio —4902 el año pasado— ayudan a las esposas de los trabajadores a formular presupuestos familiares para que cada paga les rinda más. Asesoran a los empleados en sus gestiones para obtener ayuda legal y servicios dentales y médicos en clínicas de las compañías. "Algunos meses", comenta un dentista de Mendoza, "ponemos tanto oro en la boca de un hombre como en su bolsillo".

Mendoza rechaza la idea común de que la educación por sí sola resolverá los infortunios de Iberoamérica. "Si educamos a un hombre y éste vive en un tugurio con el estómago vacío", afirma, "escuchará al primer demagogo que le ofrezca una solución. No hay más que un remedio: satisfacer a un tiempo todas las necesidades de ese hombre: educación, trabajo, alimentación adecuada, vivienda. Nada menos que eso bastará".

Aunque Mendoza ha resuelto el problema de la vivienda para sus empleados, el desmoralizador espectáculo de los demás grupos de población de las clases media y baja de Venezuela que vivían en chozas de madera y latón le remordía la conciencia. Reunió a algunos de sus amigos capitalistas y les dijo: "Necesitamos implantar un sistema de financiamiento a largo plazo para la construcción de viviendas". Así fue como nació su Fundación de la Vivienda Popular.

Mendoza y una docena de otros hombres de negocios destacados aportaron a la empresa 10 millones de bolívares . . . pero esa suma no era suficiente. En 1961 su Fundación de la Vivienda Popular recibió un préstamo de cinco millones de dólares del Fondo de Préstamos para Fomento de los Estados Unidos. Hoy la Fundación ha construido, o tiene en construcción, más de 1700 casas en ocho ciudades venezolanas, y hay otras 2000 proyectadas para este año.

¿PUEDE un "capitalista progresista", por esclarecido que sea, paliar

una miseria y un descontento tan enormes como los de Iberoamérica?

Afortunadamente, Eugenio Mendoza no está solo. Hay prometedoras señales de que hombres pudientes de todo el hemisferio están haciendo honor a sus obligaciones, organizándose para combatir la subversión castrista con acciones semejantes a la de Mendoza. Hombres de negocios del Brasil, Chile y Colombia, en particular, se han lanzado vigorosamente a la obra del fomento comunal y a campañas de construcción de vivienda y albafetización. Las aportaciones de empresas privadas para proyectos cívicos aumentaron en Venezuela un 30 por ciento en 1962 sobre el año anterior. Un industrial venezolano ofrece hoy a sus trabajadores hipotecas a 15 años, y se ha adelantado orgullosamente a Mendoza con uno de los primeros planes de jubilación del país.

Estos hombres están empeñados en la misión de borrar para siempre la imagen pintada por los comunistas del ocioso capitalista iberoamericano, que pasa el tiempo en su piscina, ciego ante la miseria que lo rodea. Todavía les queda mucho camino por recorrer, pero se han puesto en marcha.



No hay mal que por bien no venga

La nueva camarera de un restaurante no podía entender lo que pedía un parroquiano, que estaba casi afónico.

—Repito —decía éste carraspeando con gran esfuerzo— que tengo laringitis. Tal vez un poco de caldo caliente me convendría para la ronquera.

Al fin la muchacha comprendió y trajo la sopa. Pero como era nueva, estaba nerviosa, y le temblaba la mano; al llegar, le derramó el plato encima al cliente.

Volviendo a la cocina después de haber dado mil excusas, dio un suspiro de alivio.

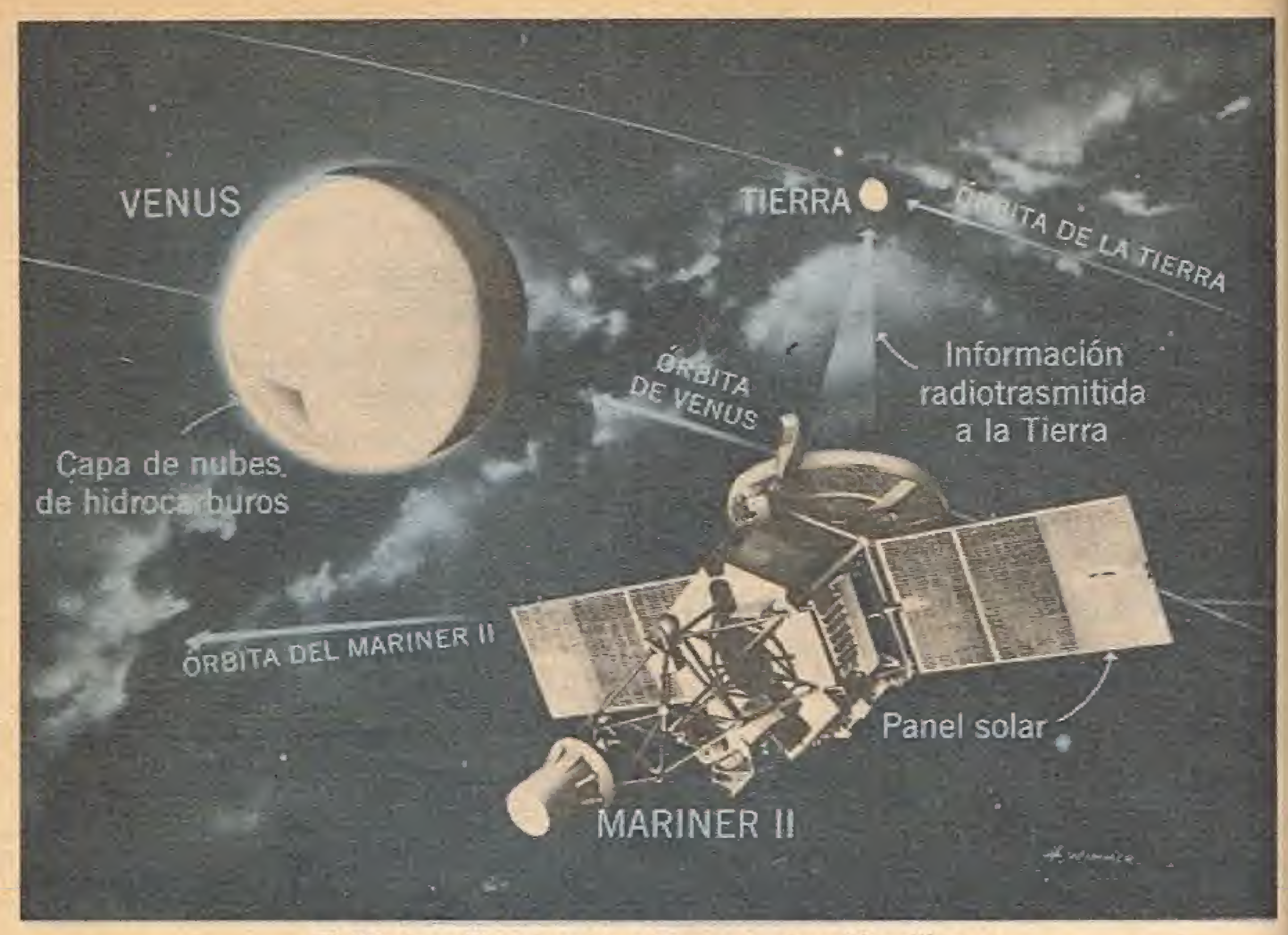
—Lo que sí es cierto —musitó— es que al señor se le mejoró la voz en un abrir y cerrar de ojos.

—B. H.

Bailando el *twist* en una fiesta me disloqué la rodilla. Como me avergonzaba de confesar las circunstancias de la lesión, sufrí durante cuatro días, pero al fin resolví dejar a un lado el orgullo y ver un médico. Al contarle todo, esperaba que me echara un sermón. En lugar de eso, el facultativo exclamó con una sonrisa de satisfacción:

—No sabe cuánto le agradezco que haya venido a verme. En el hospital todos mis colegas hablan de sus heridos de *twist* y a mí todavía no se me había presentado el primero.

—B. G. K.



El Mariner II encuentra a Venus a unos 58 millones de kilómetros en el espacio

Un vuelo de 58 millones de kilómetros:

PRIMERA VISITA A VENUS

Condensado de "Time"

La más larga y afortunada aventura del hombre en el espacio, con el Mariner II, ha preparado el camino para un vehículo espacial tripulado.

Después de pasar toda la noche en vela, rendidos de fatiga, los científicos parecían sin embargo curiosamente remisos a alejarse del laboratorio. En la fresca del amanecer esperaban todavía, escudriñando el horizonte

de levante, donde el pálido resplandor de Venus señalaba la mañana.

Ese día, el 14 de diciembre pasado, la estrella matutina tenía un especial atractivo para estos hombres del Laboratorio de Propulsión a Chorro, en el Instituto Técnico de California; porque en las cercanías de Venus y a 58 millones de kilómetros de la Tierra, se encontraba en esos momentos su propio vehículo espacial, el Mariner II, una brillante máquina dorada cuyos estáticos ojos electrónicos iban a permitir a los sabios terrestres echar su primer vistazo de cerca al distante planeta que ha torturado desde hace tanto tiempo la imaginación del hombre. ¿Sería un astro bullente de vida? ¿Habría allí, como algunos románticos confiadamente lo esperaban, bosques de árboles semovientes dotados de inteligencia? ¿O demostraría el Mariner, por el contrario, la exactitud de las sombrías predicciones radioastronómicas, según las cuales Venus es una estéril pelota cubierta por una capa de polvo?

Las primeras respuestas no fueron como para deleitar a los noveladores del espacio. Los sensibles instrumentos del Mariner revelaron que Venus parece ser cálido, seco y muerto. Si acaso existe alguna forma de vida (dudosa posibilidad, por cierto), debe de hallarse flotante como polvo, en forma de microorganismos, en nubes relativamente frías.

Los sabios están analizando el significado de los datos allegados, pero ya en un punto al menos existe unánime consenso: el simple hecho de que el Mariner llevara tan lejos su carga, hiciera tantas observaciones y trasmitiera sus informes por radio a la Tierra con éxito tan impresionante, constituye en sí la más importante realización lograda hasta ahora en los anales de la exploración sideral. Es una honrosa primicia para los Estados Unidos.

Nuevo tipo de vida. Hace apenas pocos años habría sido imposible un viaje a Venus. Tan avanzada técnica de navegación inter-espacial exigía la creación de ingeniosos artificios mecánicos capaces de vivir y funcionar meses enteros en un medio hostil más allá de la atmósfera terrestre. Tales aparatos tienen que obedecer órdenes que se les imparten desde muchos millones de kilómetros de distancia, lo cual implica el perfeccionamiento de técnicas delicadísimas de radiotrasmisión. Computadores electrónicos, sólo perfeccionados en época muy reciente, deben acotar la trayectoria celeste; y se necesitan enormes cámaras al vacío para ensayar el funcionamiento de los aparatos en el espacio simulado. Estas extrañas criaturas siderales son casi un nuevo tipo de vida, comparables a los primeros animales aventureros que salieron del mar y aprendieron a vivir en el aire y la luz.

Un primer paso importante hacia la realización del increíble viaje del Mariner lo dieron en 1936 seis estudiantes y algunos profesores del Instituto Técnico de California, que

subieron hasta Arroyo Seco, en las montañas situadas detrás de Pasadena, en busca de un lugar escondido desde donde pudieran disparar sus primitivos cohetes. Sólo un tenaz entusiasmo sostuvo sus experimentos, mal financiados, hasta que estalló la segunda guerra mundial. Entonces la Academia Nacional de Ciencias dio al gran técnico en aerodinámica del Instituto, Theodore von Karman, 10.000 dólares para que pudiera convertir sus esfuerzos de aficionado en un verdadero laboratorio de propulsión a chorro.

Hoy el Laboratorio de Propulsión a Chorro se extiende sobre las faldas de Arroyo Seco y en él se realizan muchísimas tareas, aun cuando todas están supeditadas a su función primordial: la exploración, con aparatos no tripulados, de la Luna y el espacio exterior. Lo sigue administrando el Instituto, pero es directamente responsable ante la Dirección Nacional de Aeronáutica y del Espacio.

Lecciones del espacio. A pesar de los notables éxitos que el Laboratorio ha logrado, en los primeros tiempos parecía irremediablemente condenado al fracaso. Todos los cinco vehículos espaciales Ranger que construyó y lanzó a explorar la superficie lunar resultaron fiascos espectaculares. Sin embargo, cada Ranger llevaba reveladores instrumentos para informar por radio sobre el funcionamiento de todas sus partes componentes, y así cada fracaso se convirtió en una lección del espacio sobre lo que se debía hacer o dejar de hacer la próxima vez. Y el Explorer I, satélite que lanzó el 31 de enero de 1958, está todavía en órbita como el más antiguo de estos lejanos viajeros.

Entre tanto, el Laboratorio trabajaba en su ambicioso proyecto Mariner para la exploración de Venus . . . y se enzarzaba en dificultades sin cuento. El Centaur, cohete de dos etapas, de hidrógeno líquido, que debía elevar un gran vehículo de 475 kilogramos, en 1962, se retrasó muchísimo de lo que estaba programado, y esta demora exigió una difícil decisión: ¿Debería aplazarse indefinidamente el proyecto de Venus, o era preferible volver a proyectar el Mariner aligerando su peso de manera que pudiera ser lanzado por el cohete combinado Atlas-Agena que había servido para lanzar los Rangers? El Mariner liviano apenas pesaría unos 200 kilos, lo que significaba el abandono de muchos de los importantes instrumentos destinados a la observación de Venus.

La decisión en sí correspondía a la Dirección de Aeronáutica, pero los cálculos que debía hacer el Laboratorio comprometían la responsabilidad de su director, William Pickering, neozelandés de nacimiento, físico del Instituto Técnico de California que había sucedido a von Karman y que es una reconocida autoridad en el arte electrónico de la medición y control a distancia. Pickering celebró interminables reuniones y consultó con todas las personas a quienes valía la pena es-



Trayectoria del Mariner II.

cuchar. Por fin se resolvió utilizar un Mariner "ligero".

Éste tendría que partir de la Tierra en un momento en que Venus estuviera en posición favorable, lo cual ocurre en ciclos de 19 meses. La próxima oportunidad se presentaba en el verano de 1962, o sea unos nueve meses después de haberse tomado la gran decisión. "Hay un viejo dicho", comenta secamente Pickering, "de que todas las cosas que valen la pena necesitan nueve meses".

Para poder cumplir el plazo y tener listos en junio en el cabo Cañaveral dos vehículos Mariner, el Laboratorio trabajó intensamente. Los proyectistas aprovecharon la armazón básica del malhadado Ranger, agregaron equipo que se había perfeccionado para el aparato pesado del Centaur, tal como se necesitaba para un vuelo más largo, hasta Venus, y cuantos instrumentos de observación fue posible acomodar. Se ensayaron todas las partes componentes; se discutió mucho.

El Mariner vino a ser un hermoso y extraño objeto. Su armazón tubular peso pluma era de bruñido aluminio, y las piezas hechas de magnesio se doraron con oro amarillo. Los paneles solares (el vehículo espacial absorbe la luz como el niño el aire) eran de un color morado rojizo, como las alas de una mariposa gigante. En el dorado abdomen hexagonal llevaba músculos, cerebro y ganglios electrónicos conectados con alambres del grueso de un cabello. Proyectado para el espacio donde no hay viento ni hay peso, el Mariner parecía delicado; pero colocado en la proa del cohete propulsor durante la crisis del lanzamiento, podía resistir fuerzas de gravedad que aplastarían ese jugoso coloide que es el cuerpo humano.

El 22 de julio, estando Venus en posición perfecta para un fácil encuentro, el Mariner I partió del cabo Cañaveral. Al principio el Atlas ascendió bien; pero luego comenzó a cabecear como un pez monstruoso que tratara de zafarse del anzuelo. Todo Cañaveral observaba angustiado cuando el oficial de seguridad apretó el botón de destrucción y el vehículo se disolvió en una explosión de llamas anaranjadas y una lluvia de fragmentos humeantes.

Hacia Venus. "El desastre casi

acaba con nosotros", dice el administrador del proyecto, Jack James. "Francamente, nos sentimos descorazonados; pero luego empezamos a concentrarnos en el Mariner II. Con éste nos jugaríamos el todo por el todo". En el Laboratorio renació el entusiasmo del personal.

El Mariner II estuvo listo en la plataforma de lanzamiento el 27 de agosto, cuando Venus permanecía aún en buena posición. Esta vez el lanzamiento fue afortunado. La segunda etapa del Agena, que llevaba en la nariz el Mariner II, entró en su órbita preliminar y, 16 minutos más tarde, su motor volvió a disparar para enviar el aparato en una curva trayectoria que lo llevaría a Venus. A los pocos minutos estallaron los pernos de explosión y el vehículo espacial desplegó las alas bajo la intensa luz del Sol. La energía eléctrica recorrió su sistema circulatorio. El Mariner II estaba en camino.

Pickering y sus colegas del Laboratorio observaban su creación como padres anhelantes. ¡Tantas cosas podrían fallar! Materiales que se comportan bien en la atmósfera pueden resultar inútiles en el espacio. Algunos metales se vaporizan.. Otro riesgo es el calor. El espacio en sí mismo no tiene temperatura ninguna, pero en él los objetos asumen una temperatura que depende del equilibrio entre la radiación que absorben y la que emiten. Una mancha de pintura puede significar la diferencia entre frío y caliente; y lo mismo puede decirse de una pieza brillante que refleje la luz solar a una pieza que absorbe luz. Mantener todas las piezas del aparato a una temperatura adecuada es una de las tareas más difíciles que tiene el proyectista de un vehículo espacial viable.

Para escudriñar su blanco al final del largo vuelo, el Mariner llevaba dos radiómetros, uno sensitivo a las microondas de radio y el otro a los rayos infrarrojos. Cada tipo de radiación se comporta de manera diferente cuando atraviesa nubes o gases. Las frecuencias se eligieron con la mira de obtener la mayor información posible sobre la temperatura de Venus y la naturaleza de su atmósfera.

Todo caliente. Aunque en el punto que más se aproximó, el Mariner II distaba todavía 34.000 kilómetros de Venus, un ser humano que hubiera viajado en él habría gozado de una vista espectacular. Debido a su alta reflectividad y cercanía al Sol, Venus aparecería mucho más brillante que cualquier luna. A medida que el Mariner se hubiera ido acercando, el viajero habría visto el planeta como un creciente progresivo, de brillo deslumbrador, hasta llegar a un diámetro 35 veces el de la Luna llena vista desde la Tierra, y con más de 13.000 veces su brillo.

Las tres grandes antenas de radio del Laboratorio, situadas en Johannesburgo (Sudáfrica), Woomera (Australia), y Goldstone (California) captaron los informes del Mariner, que se recibían como un tré-

mulo sonsonete electrónico, y que luego trascribía un computador a una serie interminable de letras impresas en una ancha banda de papel. De esta aparente balumba de caracteres, los técnicos en la oficina de control descifraban la charla de su vehículo espacial. En febrero pasado se dio a la publicidad el primero de estos mensajes, tan laboriosamente interpretados, sobre los resultados del encuentro.

Los instrumentos del Mariner escudriñaron tres veces a Venus, cruzando primero por el lado oscuro, luego por la frontera entre la luz y la sombra, y finalmente por la cara iluminada. El radiómetro de microondas reveló que la temperatura es de unos 425 grados centígrados, tanto en el lado oscuro como en el iluminado por el Sol. No reveló señal alguna de vapor de agua.

El físico Louis Kaplan, de la Universidad de Nevada y el Laboratorio de Propulsión a Chorro, que colaboró para proyectar el equipo infrarrojo del Mariner, opina que en la superficie de Venus la presión atmosférica puede llegar a ser 20 veces la de la Tierra. Su atmósfera seca, irrespirable, contiene probablemente un 10 por ciento de anhídrido carbónico (contra 0,03 por ciento en nuestro planeta) y quizá un poco de nitrógeno. Las lecturas de rayos infrarrojos se podrían interpretar en el sentido de que no hay interrupción en las nubes de Venus, y que éstas son tan espesas que probablemente la superficie es muy oscura. Las ondas de radar reflejadas del planeta indican, aunque no con certeza, que puede haber montañas y llanuras, lo mismo que en la Tierra.

Nubes de hidrocarburos. Las nubes constituyen un intrigante misterio. El profesor Kaplan cree que están formadas por gotitas de hidrocarburos, parecidas a las gotas de agua de las nubes terrestres, y que se condensan en las regiones superiores y más frías de la atmósfera, pero permanecen en forma de vapor en las regiones inferiores donde la temperatura sube a más de 90 grados centígrados. Los rayos infrarrojos penetran esas nubes, pero la atmósfera les impide volver a salir, y esa energía atrapada mantiene la superficie tan caliente, que no podría resistirla ninguna forma de vida conocida en la Tierra.

Los radiotelescopios indican que Venus gira sobre su eje muy lentamente, si es que gira. Quizá se traslada alrededor del Sol sin girar sobre sí mismo, lo que haría su día igual a su año (225 días terrestres); o puede girar tan despacio que siempre presente la misma cara al Sol, como Mercurio. En cualquier caso, el informe del Mariner II de que la temperatura es más o menos igual en toda la superficie, sugiere nuevas ideas. Durante su larga noche, que posiblemente sea interminable, la cara oscura debería enfriarse. ¿Por qué permanece caliente?

La explicación del Dr. Kaplan es que vientos moderados en la densa atmósfera del planeta pueden llevar

suficiente calor para mantener alta la temperatura de la cara oscura. Las nubes de hidrocarburos, de 24 kilómetros de espesor, contribuyen, además, a formar una capa protectora en torno a la superficie.

Naves precursoras. Mientras los sabios discuten las sorprendentes noticias de Venus, el Laboratorio se prepara para obtener otros informes de más allá de los límites de la Tierra. El próximo vuelo planetario se dirigirá a Marte en 1964.

La vecina Luna se examinará este año mediante vehículos espaciales que estudiarán la superficie, de manera que más tarde otros vehículos más grandes, tripulados, puedan posarse en ella sin peligro. El astronauta que descienda en un vehículo espacial necesita saber si va a encontrar roca sólida o polvo suave y espeso; si es radiactiva la superficie o está compuesta por materia lunar, completamente desconocida, que no puede existir en la Tierra. Una vez que los vehículos del Laboratorio hayan aprendido a posarse en la Luna, podrán hacer lo mismo en Marte, y más tarde en Júpiter, el planeta monstruo que parece hervir en conmociones que no han sido explicadas.

Habiendo demostrado ya con el Mariner lo que se puede realizar, los científicos están seguros de que, adondequiera se aventuren los astronautas humanos, allí les habrán precedido ya los vehículos sin tripulación.

Llenando formularios

En la solicitud de empleo que usa nuestra compañía aparece la pregunta: "¿Quién lo recomendó?" Cierto joven aspirante respondió con una sola palabra: "Mamá". Le dieron el empleo. —J. V.

Al preguntársele en una encuesta las tres razones principales que la habían atraído a la profesión, una maestra de escuela escribió: "Los tres meses de vacaciones". —E. V.

Entre las varias preguntas de un cuestionario que nos había enviado el director de un campamento de vacaciones estaba la siguiente: "¿Considera usted que su hija tiene dotes de mando, o inclinación a la obediencia?" Mi marido describió así a nuestra vivaracha chiquilla de siete años: "Manda, pero no tiene quien la obedezca". —E. G.

El *Times*, de Victoria (Columbia Británica), hace que los muchachos repartidores se entrevisten con las personas que han cancelado su suscripción, a fin de averiguar por qué. Uno de los jovencitos trascribió la siguiente explicación: "Las noticias inquietan a la señora Fulana". —S. K.

Nunca debemos negar nuestra gratitud

POR C. P. SNOW   *Condensado de "Look"*

Emocionado homenaje de un novelista inglés al hombre que simboliza la grandeza y la nobleza de una época que está desapareciendo



RECUERDO —y no lo olvidaré mientras viva— el hermoso, brillante y desesperado verano de 1940. En compañía de un amigo escuchaba por radio, porque nunca estábamos lejos de un aparato receptor en aquel mes de junio, uno de los grandes discursos. (Habrá sido después de Dunkerque o de la caída de Francia.) La voz gruñona y ceceante llenaba nuestra habitación y era nuestra esperanza. Era la voz de la voluntad y la for-

taleza encarnadas. Nos decía lo que queríamos oír decir ("Defenderemos nuestra Isla") y lo que quisiéramos creer ("Seguiremos peleando invencibles hasta que la maldición de Hitler se levante de la frente de la humanidad. Estamos seguros de que al final todo saldrá bien").

Mi amigo y yo salimos en el atardecer londinense y él me dijo: "Nunca debemos negar nuestra gratitud. No lo olvides. *Nunca* debemos negar nuestra gratitud".

Winston Churchill es un gran hombre, si es que estas palabras tienen algún significado; pero es también mucho más: es el último representante de una época.

En esos días de 1940 nos sostuvo un desbordamiento de emoción nacional, de la cual Churchill fue a la vez símbolo y esencia, evocador y voz. Su patriotismo fue absoluto. Aristócrata, de buen grado habría arruinado a su clase social y a sus amigos (y a los demás también) si tal hubiera sido el precio que había que pagar por la salvación de la patria. Todos estábamos de acuerdo, y cuando su voz se derramaba por las calles en aquellos atardeceres de verano, Churchill hablaba en nombre de una nación unida y curiosamente contenta, tanto como no la he visto en mi vida, ni antes ni después.

Mirando hacia atrás hoy, quizá nuestro cambiante estado de ánimo de aquellos meses nos haga imaginar cosas que en realidad no existían. ¿Teníamos, a la verdad, como lo tenemos hoy, el sentido último de los hechos? La última batalla de Inglaterra como una grande y solitaria potencia; su último gran papel estelar en el escenario mundial; el último aristócrata que la gobernó; el último grito positivo de un país que, sin ninguna razón especial, había gobernado una tajada desproporcionadamente grande del mundo.

Todos estos últimos hechos, y muchos más, parecen ahora estar patentes en los discursos de Churchill. Refiriéndose a Oliverio Cromwell dijo Macaulay que nadie, fuera o no partidario de los reyes, podía dejar de sentir que fue el príncipe más grande de cuantos rigieron los destinos de Inglaterra. Sospecho que algo parecido va a ser la actitud de la posteridad hacia Churchill, por lo menos en lo que se refiere a los primeros años de su gobierno en tiempo de la guerra.

No faltan, empero, paradojas que harán cavilar a la posteridad. Durante esos años Churchill gobernó el país con un apoyo mayor que el que ha recibido cualquier otro primer ministro; pero alcanzó esa posición contra la voluntad decidida de una abrumadora mayoría de su propio partido. Era conservador, pero hacía una generación que sus correligionarios desconfiaban de él; lo consideraban orgulloso, ambicioso y aventurero. Con gusto habrían escogido a Lord Halifax para remplazar a Chamberlain cuando éste hubo de retirarse del mando. En mayo de 1940 el rey Jorge VI, muy a su pesar, tuvo que llamar a Chur-

chill, y jamás lo hubiera llamado si no hubiera sido por la circunstancia providencial de que Halifax era miembro de la Cámara de los Lores. El verdadero apoyo con que contó Churchill, lo mismo que la confianza y el afecto que se le profesaron, tenían su origen en los bancos laboristas.

Hay otro hecho notable. Churchill ejerció el cargo de primer ministro durante cinco años y la guerra contra Hitler se ganó. En las elecciones generales de 1945 le quitó inmediatamente el mando —lo "despachó", como él mismo dijo— una gigantesca mayoría laborista, en uno de los mayores desplazamientos políticos que registra la larga historia británica. Tales hechos pueden confundir no sólo a la posteridad sino también a los extranjeros contemporáneos nuestros. Sin embargo, cualquiera que hubiera tenido la costumbre de beber en las cantinas de Londres y de conversar con los soldados antes de las elecciones, no podía sorprenderse de lo que ocurrió. Los ingleses votamos por un partido, no por un individuo. La gran masa de la población en ese momento exigía radicales reformas de carácter social, y no creía que el partido conservador pudiera ponerlas en vigor.

Si Churchill hubiese muerto entre los 60 y los 70 años de edad, habría sido uno de los pintorescos fracasos de la política británica. Su vida, hasta el momento en que la mayoría de los hombres han concluido, había sido aventurera y romántica, pero de escasas realizaciones, y nunca había sido muy admirado, salvo en el círculo de sus verdaderos amigos.

Sus primeros años no fueron ni satisfactorios ni felices. Fue ejemplo clásico del individuo muy inteligente que sencillamente no puede adaptarse a la educación formal. Tuvieron que mandarlo a la academia militar de Sandhurst porque a nadie se le ocurría otra cosa que hacer con él.

No tenía madera para oficial en tiempo de paz. Anhelaba la gloria y las emociones de la guerra. Nació romántico. Nadie, como no sea posiblemente él mismo, ha dudado jamás de su valor personal o de cualquier otra clase. Ansiaba sentir la experiencia del peligro. En el atardecer victoriano del Imperio Británico se las arregló para tomar parte en muchísimas contiendas, en la India, en Egipto (donde actuó en una de las últimas cargas de caballería), y en Sudáfrica.

A los 26 años de edad entró en el Parlamento y en brevísimo tiempo se convirtió en el político más odiado del país. Aunque inició su carrera como conservador, por razones honrosas y a propósito de una tesis específica, cambió de partido, cosa que en la política inglesa es muy difícil hacerse perdonar. Especialmente difícil le fue a Churchill, debido a que, poco después de su cambio, el partido liberal ganó la gran victoria de 1906 y el joven político entró a formar parte del go-

bierno, el más brillante que haya tenido jamás Inglaterra. Desde ese día su nombre se consideró indeseable en los círculos conservadores respetables.

Durante muchos años no pudo hacer nada exactamente bien. Fue un excelente primer lord del Almirantazgo (ministro de la Marina) antes y a principios de la primera guerra mundial; pero de sus mejores ideas no se sacó nada en limpio. Tiene el mérito de haber hecho perfeccionar el tanque, arma que no se aprovechó entonces. En las coaliciones de tiempo de guerra, la primera condición que ponían los conservadores era que a Churchill no se le diera ningún alto empleo. Hasta a Lloyd George, el más persuasivo de los hombres, y que tenía fe en él, se le dificultó hacerlo entrar de contrabando en los consejos de gobierno.

Así pasaban los años de su edad madura y crecía la lista de brillantes fracasos. Volvió a cambiar de partido para reingresar en las filas de los conservadores. Tuvo una actuación muy activa pero ineficaz como canciller del Tesoro (ministro de Hacienda) de 1924 a 1929. Después del año 30 fue el principal crítico conservador de su propio partido, al que se opuso apasionadamente por su política con relación a la India (en ello se comportó como un imperialista del siglo XIX y estaba completamente equivocado) y por las tentativas de apaciguar a Hitler (en lo que tuvo toda la razón).

Durante casi 50 años de su vida pública, la ortodoxia británica lo glosaba así: "¿Churchill? Brillante, sin duda; pero le falta buen juicio".

Esto del "buen juicio", para los que se mueven por los pasillos del poder público, significa dos cosas, una que casi todos consideraríamos mala, y otra buena. La mala consiste en la habilidad de adivinar lo que los demás están pensando y pensar como ellos. Ésta jamás la ha tenido Churchill y se avergonzaría de tenerla. La buena es la capacidad de pensar en muchos asuntos a la vez, en ver su interdependencia, su relativa importancia y sus consecuencias. En este sentido el juicio de Churchill ha sido en muchas ocasiones de su vida gravemente defectuoso.

Posee una mentalidad poderosa, pero romántica y no cuantitativa. Si medita sobre una determinada acción largo tiempo y la desea apasionadamente, se convence a sí mismo de que tiene que ser posible. Esta cualidad obsesiva lo ha llevado a cometer sus más graves errores, tanto en la guerra como en la paz. Recuérdese su célebre declaración: "No he llegado a ser primer ministro del Rey para presidir la liquidación del Imperio Británico". Frase sonora, desde luego, y de gran estilo también, pero sin sentido, porque cualquier primer ministro, aunque poseyera una voluntad tan fuerte como la suya, se habría visto obligado a presidir la disolución del Imperio. Si Inglaterra se hubiera empeñado en mantener su do-

minación sobre la India después de 1945, la India se habría independizado de todas maneras, y con una amargura por la cual todo el Occidente no habría tenido perdón.

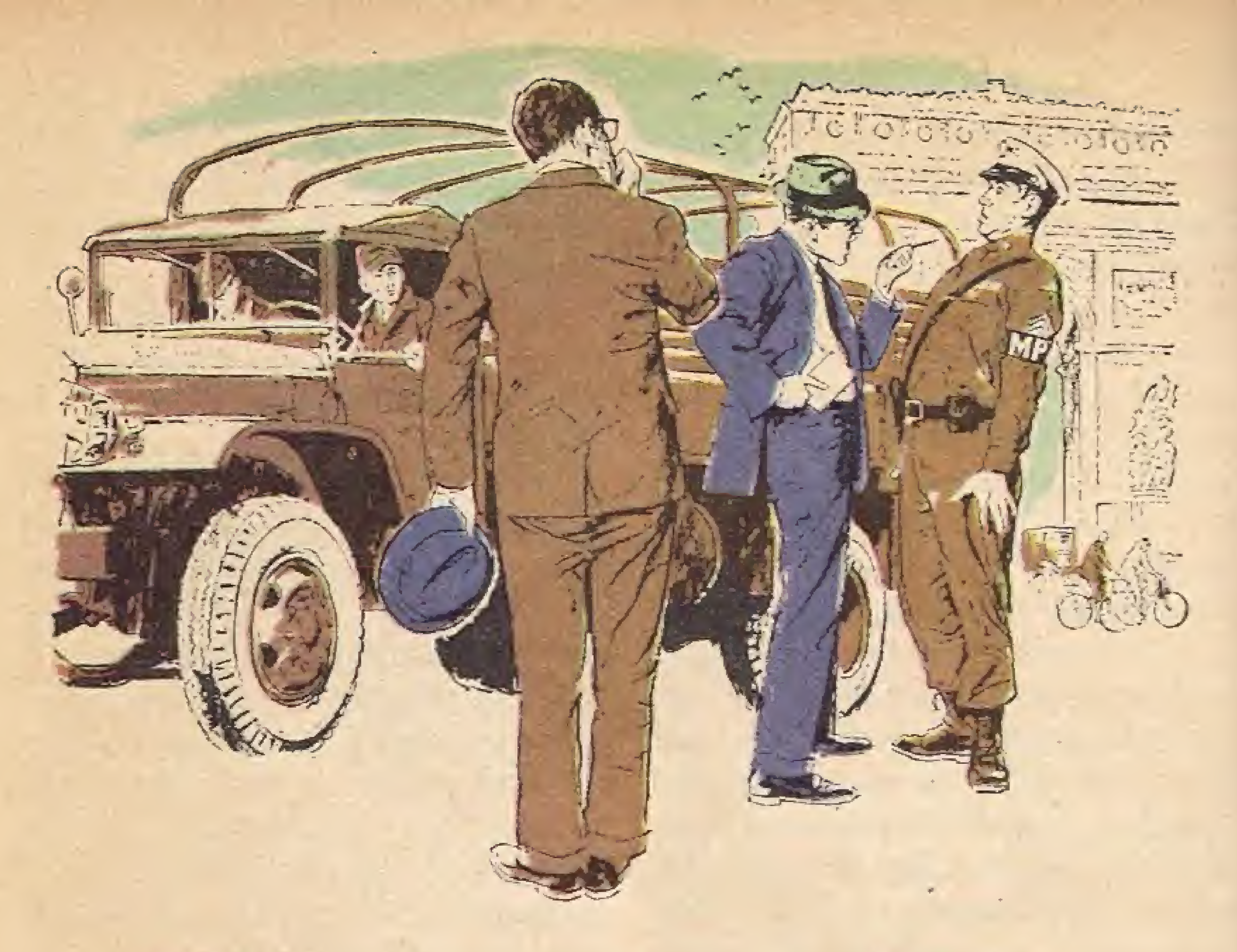
Resulta irónico que esa misma cualidad obsesiva fuera la fuerza que nos salvó. Cuando Hitler ascendió al poder en 1933, Churchill no apeló al buen juicio sino a una de sus profundas intuiciones. Hitler representaba el mal absoluto, y no había más vuelta. Fue ésa una ocasión única en nuestra historia. Necesitábamos esa intuición, esa fuerza absoluta, que no poseían muchos hombres de la Inglaterra conservadora. Churchill sí la tenía. Por eso nos pudo sostener cuando vino la guerra y nos encontramos solos. En las cosas que más importaban, tenía razón, y por eso nunca le negaremos nuestra gratitud.

Tenemos también muchísimas otras cosas que agradecerle. No solamente nos ha salvado de morir, sino que nos ha dado la fórmula para vivir. Pese a todos sus conflictos, su turbulencia, su egocentrismo, a lo largo de toda su carrera ha dulcificado la vida británica.

Churchill nunca ha mostrado perversidad ni amargura. Por el contrario, posee todas las virtudes amplias y expansivas. Es hombre singularmente magnánimo que, con pocas excepciones, ha perdonado a sus enemigos. Ha sido el más leal de los amigos, ha asumido riesgos por aquellos a quienes ama y nunca ha negado sus afectos. Las virtudes que lo adornan las ha usado con la misma alegría que sus absurdos sombreros.

En cuanto al gusto corintio y entusiasta de vivir, jamás lo ha perdido. Bien pueden escandalizarse los que quieran de su afición al champaña y al coñac, de sus cigarros, su predilección por la amistad de los ricos internacionales, que a él nada le importa. En las cosas de poca monta, ha hecho exactamente lo que le viene en gana, sin que le importe un pito el que dirán; pero en lo fundamental y serio, ha vivido mucho más estrictamente que la mayor parte de los hombres, según un fuerte y noble código moral. Así por ejemplo, nunca ha corrido el menor chisme a costa suya en materia de faldas. Se casó a los 33 años, fue afortunado en la elección de esposa, y ha vivido desde entonces en feliz monogamia.

Estas virtudes y gracias, entrelazadas las unas con las otras, están en peligro de escapársenos en nuestra ruda vida cotidiana. El valor, la magnanimidad, la lealtad, la nobleza, ya no es frecuente que nuestra literatura las proponga a la admiración del público, ni que las pinte siquiera. Tal vez estemos perdiendo la capacidad para reconocerlas. Mientras viva Churchill, prevalecerán, tan inconmovibles como su voluntad. Todos abrigamos el temor supersticioso de que cuando él se vaya, algo se irá con él que ya Inglaterra no volverá a ver jamás.



Un yanqui en París

Condensado del libro "How Much Is That in Dollars?"

POR ART BUCHWALD

DESDE que llegó Don McGuire a París, procuro no perderlo de vista un instante, porque cada vez que pasamos cerca de la torre Eiffel no hace más que preguntar cuál es la mejor hora del día para tirarse desde lo alto.

Como su señora se pasa el tiempo en tiendas de antigüedades, museos y almacenes, McGuire no tiene mucho que hacer, de modo que se dedica a idear en qué entretenerse.

Precisamente ayer, él y yo pasamos junto a un camión del ejército estacionado frente al cuartel general norteamericano en París. Dos soldados se hallaban recostados en la cabina, y un policía militar estaba parado en la acera. McGuire se detuvo, sacó una libreta y un lápiz, y se puso a tomar nota de la matrícula del camión.

—¿En qué puedo servirle, señor? —preguntó el policía militar.

—En mucho —contestó McGui-

re—. Dígales a esos hombres que quiten los pies del tablero y que se sienten correctamente, como corresponde a soldados norteamericanos.

—¡Sí, señor! —contestó el policía militar.

Acto seguido se volvió a los soldados y les dijo que bajaran los pies.

—Perdone usted, sargento —dijo uno de ellos al enderezarse.

—¿Quién está al mando de esta unidad? —preguntó McGuire.

El policía militar deletreó el nombre del teniente. McGuire lo escribió, y le dijo: "¡Descanse!"

El policía militar se cuadró, y McGuire le volvió la espalda y se alejó.

—¿Qué hacemos ahora? —le pregunté.

—Air France.

—¿Qué pasa con la Air France?

—Vamos a ver qué sucede allá.

En las oficinas de la aerolínea, McGuire se acercó al mostrador y pidió que confirmaran su pasaje. La empleada le dio un número y le pidió que se sentara y esperara hasta que lo llamaran. McGuire dijo: "Soy el profesor McGuire, y estoy encargado de un programa espacial. No tengo tiempo para esperar, porque a las 1430 horas lanzaremos un elemento de estructura, y tendremos que enfrentarnos a una formación de nubes que existe en las próximas 24 horas en el área de presión".

La muchacha conferenció rápidamente con su jefe, y después le preguntaron a McGuire si deseaba una limusina que lo llevase al aeropuerto inmediatamente.

Él respondió que tendría que consultar con la estación rastreadora, pero que tuviesen listo el vehículo y él se comunicaría con ellos.

—Ni siquiera les dijiste a dónde querías viajar —le dije a McGuire.

—Tendrán que reservar un asiento en cada uno de los aviones que salgan hoy.

Cuando llegamos a los Campos Elíseos vimos a un turista norteamericano que tomaba una foto del Arco de Triunfo. McGuire lo abordó con una pregunta: "¿Me permite ver su pasaporte?"

El sorprendido turista sacó el documento y se lo enseñó a McGuire sin titubeos. McGuire lo hojeó descuidadamente.

—¿Tiene usted permiso para fotografiar esta estructura militar?

—Pero . . . yo no sabía que se necesitara . . .

—Debería confiscarle el rollo, pero, si me promete no mostrarle la foto a nadie, lo dejaré ir.

Le entregó al agradecido turista su pasaporte, no sin advertirle: "Y acuérdese que siempre debe pedir permiso".

Era ya hora de la comida, y McGuire se mostró interesado en ir a un restaurante en el que usualmente es imposible entrar si no se ha hecho previamente reserva de mesa. Telefoneó al establecimiento.

—Habla el señor McGuire. ¿Ha reservado el duque de Windsor una mesa para nosotros?

—Bueno —siguió McGuire des-

pués de una pausa—. Supongo que quería que yo hiciera la reserva. Seremos cuatro; y por favor: no queremos fotógrafos.

Tomamos un taxi para ir al restaurante; cuando llegamos, McGuire preguntó si el duque había llegado. El *maître* respondió que no.

—Bueno —dijo, una vez que estuvimos sentados a la mesa—. En ese caso, comenzaremos sin él.

Comimos y, ya de salida, McGuire dijo al *maître*:

—Cuando llegue el duque, dígale que haga el favor de telefonear a su casa.

A estas alturas comencé a conducir a McGuire hacia la torre Eiffel: Si McGuire se negaba a saltar yo estaba dispuesto a empujarlo.



Nuevo punto de vista. "A la última reunión de las mamás de los niños de escuela", escribe una ama de casa, "asistieron 56 señoras, de las cuales 53 usaban gafas. En el colegio hay 118 niños, lo cual da a cada madre 2 hijos y pico, sin contar varios que vienen en camino". Existe un viejo dicho que dice: "Los hombres se fijan poco en las jóvenes de anteojos", pero de lo anterior se colige que a veces ese *poco* es suficiente. —H. G. F.

Apuestas

En Washington han inventado un nuevo deporte los adeptos al régimen para adelgazar: lo llaman la "ruleta de la gordura", y consiste en repartir una caja (seis tarros) de Metrecal entre otros tantos amigos o amigas que están a régimen . . . Uno de los envases contiene cerveza. —D. M.

En Australia los aficionados a juegos de azar ahora se congregan alrededor de las máquinas de vender cigarrillos. Bajo la envoltura trasparente de cada cajetilla viene el cambio, y la gente apuesta a cara o cruz. —*The Insider's News Letter*

El juego más novedoso que hay en Nueva York se llama la "ruleta de Alaska". Consiste en colocar sobre la mesa determinado número de cubitos de hielo y apostar al que se derrita primero. —M. S.

La gente que viaja en automóvil por Las Vegas, notable por sus muchos casinos de juego, ya puede apostar sin apearse del coche. Hay una gasolinera donde los clientes juegan con los números de la bomba. Si al pedir que les "llenen el tanque" salen tres cifras iguales —4,44, 5,55, etcétera— les dan el combustible gratis. Hay una cola constante de automóviles y el dueño del establecimiento está haciendo un pingüe negocio. —D. F.

Acaso su hijo esté mejor dotado

Se puede descubrir la capacidad creadora y fomentarla si se conocen sus manifestaciones

POR JOHN LAGEMANN

Condensado de "Redbook"

VAMOS a suponer que su hijo obtiene una calificación apenas término medio, o ligeramente superior, en las pruebas del cociente de inteligencia (CI) a que lo someten en la escuela. ¿Quiere esto decir que no está bien dotado, o que su capacidad de realizar algo que valga la pena en la escuela o en la vida no sobrepasa a lo común y corriente?

Esto es lo que generalmente se cree; y es una idea que, según el Dr. E. Paul Torrance, distinguida autoridad en lo relativo a la facultad creadora y a la inteligencia, ha hecho más mal a los niños y ha robado a la sociedad más personas de talento que ningún otro sofisma.

"Las pruebas de CI no miden la facultad creadora", me dijo el Dr. Torrance cuando lo visité recientemente en la Universidad de Minnesota. "Por fiarnos de ellas pasamos por alto el 70 por ciento de nuestros niños con más capacidad creadora.

"Es cierto", continuó, "que rara vez se encuentra una creatividad excepcional entre niños cuyo CI está por debajo del término medio; pero nuestras investigaciones nos demuestran que, cuando se pasa de 115 o de 120, la calificación CI no influye en la capacidad creadora. Ésta puede encontrarse en toda la escala, con la posible excepción del punto ínfimo. En realidad, el niño "prodigio" con un CI de 180 no tiene mayores probabilidades de rea-

lizar una brillante obra de creación que el que apenas pasa ligeramente del término medio con 120".

Durante los últimos seis años, el Dr. Torrance y sus colegas de la Oficina de Investigación Educacional, de la Universidad de Minnesota, han estudiado a más de 15.000 alumnos de ambos sexos desde la escuela de párvulos hasta el sexto grado de primaria, y han llegado a convencerse de que la mayoría de los niños comienzan la vida con una valiosa chispa creadora, pero que también, en la mayor parte de los casos, esa chispa se les ha extinguido ya cuando llegan al cuarto grado. No es que padres y maestros deliberadamente maten la iniciativa creadora de los niños, sino más bien que no saben reconocerla.

Lo corriente en la escuela elemental es que se considere buen alumno aquel que hace lo que se le dice y pinta dibujos como los del libro. Por el contrario, el chico que tiene capacidad creadora no se contenta con aceptar la autoridad de sus preceptores: quiere inventar sus propias narraciones; pinta lo que ve, y tal como él lo ve. Como desea comprender lo que ve y oye, constantemente hace preguntas que pueden parecer ridículas.

"¿Qué es más", pregunta Danielito, que tiene cuatro años, "doce kilómetros o doce horas?" "No seas bobito, hijo", le dice su mamá. Pero en realidad la pregunta revela mucha inteligencia. Hasta ahora en su corta vida el número 12 lo ha relacionado siempre con cosas más o menos concretas: kilómetros, horas, canicas o huevos. De pronto empieza a comprender que el 12 es un número que tiene identidad propia; y con este descubrimiento ha dado el primer paso en el terreno de las matemáticas.

¿En qué se diferencia la facultad creadora de aquella habilidad mental que mide el CI?

Cuando a su niño lo someten a la prueba del cociente de inteligencia, algunas de las cuestiones que le proponen ya tienen una respuesta "óptima" predeterminada. Pongamos por caso que le preguntan: "¿Por qué es mejor construir los edificios de ladrillo que de madera?" La respuesta que se espera es que el ladrillo es más fuerte, dura más, es más seguro y constituye un superior material aislante. Si el niño anota siquiera dos de estos factores, se le reconoce la máxima puntuación. Pero si a un chico se le ocurre decir que es mejor construir de ladrillo porque así "se preservan nuestros bosques nacionales", le ponen cero, lo mismo que al que sostenga que *no es mejor* edificar con ladrillo, porque este material "es frío y feo mientras que la madera es tibia y hermosa".

El pensamiento creador es un proceso encaminado a resolver problemas, como lo es también el razonamiento que se requiere en las pruebas de CI; pero los problemas que el primero resuelve son de aquellos que tienen más de una respuesta aceptable, y en esta categoría hay que incluir los que a todos se

nos presentan al crecer, al ganarnos el sustento, al tratar de descubrir el orden, la belleza y el sentido de la vida.

En las pruebas para determinar la facultad creadora inventadas por el Dr. Torrance y sus colegas se incluyen problemas que, a diferencia de los de las pruebas de CI, no tienen una respuesta correcta predeterminada. Por ejemplo: en la de "Mejorar el artículo" se les da a los muchachos un juguete, digamos, un perrito de plástico, relleno, y se les pide que piensen en cuantas maneras se les ocurran de modificarlo con el objeto de que sea "más divertido jugar con él". Un chico de mentalidad común y corriente indicó tres: acortarle la nariz, cambiarle de color y alargarle la cola. Otro niño de mentalidad altamente creadora insinuó una docena de modificaciones, incluyendo éstas: "coserle unas pulgas en el lomo" y "ponerle en la punta de la nariz un imán para que pueda perseguir a un conejillo que tenga otro imán en la cola".

En otra prueba, se le da al niño un lápiz y una hoja de papel en que se han trazado 36 círculos, y se le pide que dibuje el mayor número posible de figuras aprovechando los círculos. A una niña de segundo año que estaba haciendo esta prueba, le advirtieron que sólo le quedaban diez segundos para completarla, y todavía tenía dos hileras de círculos sin utilizar. Inmediatamente pintó una niña haciendo pompas de jabón, y las pompas eran los círculos sobrantes. La improvisación, como la de este ejemplo, es característica de los niños que poseen la facultad creadora.

Puesto que en estas pruebas no hay respuestas "correctas", "nunca habrá un cociente de creatividad", dice el Dr. Torrance. "La estimación de la capacidad creadora del niño será siempre una cuestión compleja". Pero los padres pueden descubrirla si observan a su hijo en el trabajo y en el juego. He aquí algunos de los síntomas que deben buscarse:

Curiosidad. Las preguntas del niño son tenaces y tienden a un fin. Busca debajo de la superficie de las cosas. En la infancia, manosea los objetos, los sacude, los dobla, los vuelve de arriba abajo. Cuando es mayor, desbarata las cosas para ver cómo funcionan. Experimenta con las palabras y las ideas, tratando siempre de encontrar en ellas nuevos significados.

Flexibilidad. Si un método no le resulta, el chico de imaginación inventa otro rápidamente. A unos muchachos mayores que él, que estaban tratando en vano de echar un cable sobre una rama muy alta para hacer un columpio, un chiquitín de ocho años les dio la solución: "¿Por qué no echáis a volar una cometa", les dijo, "y cuando pase por encima de la rama, con la cuerda de la cometa tiráis del cable?"

Sensibilidad para los problemas. Ve rápidamente las lagunas que hay en la información que se le da, las excepciones a las reglas y las contra-

dicciones. Un papá dice que escogió para contarle a su hijo el cuento más claro y sencillo del repertorio clásico, el de Tomasito, hijo del flautista, que robó un cerdo y salió corriendo con él, pero el cerdo mató un ganso y a Tomasito lo metieron en el calabozo. E inmediatamente el niño empezó a interrumpir: "¿Tomasito era tan grande como yo? ¿Y si era de mi edad, cómo podía cargar un cerdo? ¿Pues si el marranito era tan pequeño, cómo podía matar un ganso? ¿Qué es un calabozo? ¿Y a los niños chiquitos también los meten en la cárcel?"

Redefinición. Descubre el significado oculto en sentencias que otros aceptan sin discusión, y percibe relaciones entre unas y otras cosas que para los demás parecen no tener nexo alguno. Un chico de mentalidad creadora dijo: "La eternidad es un reloj sin manecillas".

Sentido de sí mismo. No necesita dirección ajena y puede trabajar solo durante largos períodos de tiempo, siempre que sea en proyectos propios. Le aburre, en cambio, seguir instrucciones que se le den.

Originalidad. Tiene ideas sorprendentes, no comunes, y sus dibujos y cuentos revelan un estilo distintivo muy personal.

Penetración. Alcanza con facilidad regiones de la mente que las personas sin facultad creadora sólo visitan en sueños. En una fiesta de cumpleaños, una niñita de cinco años que metía la mano en una bolsa para sacar a la suerte un regalo, le dijo al Dr. Torrance: "Así es como me vienen las ideas: busco y rebusco en mi mente hasta que siento que voy a sacar alguna cosa de valor".

Al Dr. Torrance nuestra sociedad le parece bastante salvaje en su actitud hacia los jóvenes de imaginación creadora. En varias clases de primero, segundo y tercer grado pidió a maestras y alumnos que nombraran a los niños más habladores, a los que tuvieran mejores ideas, a los que tuvieran más ideas para hacer diabluras, y a los que tuvieran las ideas más tontas. La elección de las maestras fue muy parecida a la de los estudiantes. Todos atribuyeron las "mejores ideas" a niños que en las pruebas de habilidad creadora resultaron término medio, o menos. El chico a quien adjudicaron el primer puesto por tener las ideas más "tontas" y más ideas para hacer diabluras, resultó ser, según pruebas posteriores, el que tenía la mayor facultad creadora en toda la clase.

Se hizo otro experimento en que se organizaron los alumnos en grupos de cinco, y en cada grupo se incluyó solamente un niño o niña de alta capacidad creadora. Se les dio a los grupos un tiempo limitado para que examinaran y ensayaran juguetes científicos, a fin de que determinaran qué se podía hacer con ellos. En todos los grupos el miembro excepcional fue el que dio las mejores ideas y en el mayor número, pero fue raro el caso en que sus compañeros lo reconocieran. Por el contrario, se burlaron de él, aunque

a menudo adoptaron sus ideas. Si el miembro de alta capacidad creadora en el grupo era una niña, por lo general confiaba su idea a uno de los varones y era a éste a quien se atribuía el mérito.

También los padres son injustos con los niños de capacidad creadora, según deduce el Dr. Torrance de sus estudios, pues aun aquellos que se dicen partidarios de que sus hijos aprendan y piensen en forma creadora, se sienten molestos y aun se enojan cuando los muchachos muestran esa tendencia. "¿Por qué no puede ser igual a los demás?" refunfuñan. Bajo esta presión paternal, a menudo los niños se avergüenzan de sus dotes excepcionales y tratan de convertirse en tipos más convencionales, ya sea ocultando o destruyendo las dotes que los distinguen.

¿Cómo pueden los padres suspender o mitigar la presión que hace perder a sus hijos la chispa creadora? Las recomendaciones del Dr. Torrance al respecto son éstas:

No se debe descorazonar la fantasía. Una de las cualidades de la persona creadora, sea joven o vieja, es su capacidad para moverse libremente entre el mundo de la realidad y la razón, y aquellos vastos reinos que están apenas bajo la superficie de lo consciente. Su flexibilidad mental, su profunda sensibilidad y su aguda percepción provienen de esa actitud receptiva a las vagas intuiciones y presentimientos que otros rechazan como ridículos.

No contenga a sus hijos. No insista tanto en ahorrarles el dolor del fracaso que les quite la oportunidad de derivar de sus errores saludables enseñanzas. Para aprender en forma creadora, los niños tienen que acometer problemas superiores a sus capacidades, sobrestimar sus facultades y correr ciertos riesgos. Los educadores saben que muchos niños pueden empezar a aprender mucho antes de haber llegado al supuesto "período en que están preparados". No se trata de enseñarles a pensar creativamente, sino de no estorbárselo.

Evítense las distinciones convencionales entre niños y niñas. No se le haga creer a un muchacho que es cosa de mujeres ser sentimental o interesarse por el color, la forma o la belleza; y a una hija no se le haga sentir que ella no debe tener curiosidad intelectual ni debe interesarse en las exploraciones y los experimentos. Todos estos prejuicios destruyen la facultad creadora.

Tampoco hay que juzgar al niño por la lectura y la escritura, ya que a menudo los de temperamento creador se retrasan en lo tocante a las habilidades verbales. Un chico de nueve años que figuraba entre los últimos de su clase porque la lectura y la escritura le daban mucho trabajo, salió entre los primeros en las pruebas de facultad creadora. A muchos niños les encanta dictar cuentos a sus padres, y esta es una excelente manera de estimular el libre flujo de las ideas.

Al niño hay que ayudarle a ejercitar su originalidad en las relacio-

nes sociales, porque uno de los principales problemas que va a tener en la vida será llevarse bien con los demás sin sacrificar las cualidades que lo individualizan. Enséñesele cómo puede aprovechar su sensibilidad para ser bondadoso, y su penetración para comprender y tolerar a aquellos que no ven las cosas como él las ve. Hágasele observar que es posible imponer la propia personalidad sin necesidad de mostrarse hostil y dominante, trabajar solo sin ser retraído, y ser sincero sin criticar excesivamente a los demás.

"Yo no quiero que mi hijo sea un genio", dicen muchos padres. "Sólo aspiro a que sea un niño normal, bien adaptado y feliz"; pero la felicidad y la salud mental, según observa el Dr. Torrance, consisten principalmente en utilizar hasta el máximo las capacidades del individuo. Y agrega: "En último análisis, las personas dotadas de facultad creadora son personas felices . . . siempre que tengan libertad para crear".



Teleteatro

Tal vez dentro de unos diez años se coloquen en órbita trasmisores de televisión realmente potentes, en trayectoria especial que les permita permanecer "fijos" en el firmamento (la llamada órbita estacionaria o sincronizada). Cuando llegue ese día podremos sintonizar directamente programas europeos, asiáticos y norteamericanos que nos vendrán del cielo en línea recta.

El año pasado tuve la interesante experiencia de ver, sentado en una butaca de cierto teatro neoyorquino, una pieza que a la sazón se estaba representando en otro teatro situado a varias calles de distancia de allí. La pantalla grande, la presencia del público y los acostumbrados intermedios, daban una sensación de proximidad y participación de que carece la televisión doméstica. Podemos, pues, vislumbrar la aparición de una nueva forma de expresión artística, con técnicas de presentación similares a las empleadas en los estudios de televisión y en el cine, pero muy distintas en otros aspectos. Tal vez pudiéramos llamarla teleteatro.

Si se llega a desarrollar es de presumir que cada ciudad o población de cierta importancia contará con uno de tales teatros. Cuando el mundo entero pueda sintonizar la Comédie Française, las representaciones del teatro londinense Drury Lane, o del Bolshoi de Moscú, y la ópera de La Scala, de Milán, será grande el incentivo para edificar teleteatros.

— A. C. C., en *Playbill*

Tema de controversia:
Un estratega propone sacar a Castro por la misma puerta por donde entró: mediante tácticas revolucionarias que han tenido buen éxito en todo el mundo

Cómo podría liberarse Cuba

Por Frank Howley, *general de brigada (retirado)*
Vicepresidente de la Universidad de Nueva York;
ex-comandante militar de Berlín

Condensado de "The American Legion Magazine"

¿QUÉ PLAN se puede poner en práctica para libertar a Cuba? Puesto que el consenso de la opinión en las tres Américas —Norte, Centro y Sur— coincide en que es preciso derrocar a Castro y su gobierno, la gran cuestión es: ¿de qué manera?

Una solución sería que los Estados Unidos declararan la guerra a Cuba, que izaran la bandera, tocaran los clarines y se lanzaran a la carga. Ese es el método antiguo; y semejante invasión implica que tendríamos que abjurar de muchos principios popularmente aceptados. Presentaría el cuadro del coloso imperialista que muele a palos al pequeño vecino. Más grave aún, la intervención directa podría forzar a los Soviets a lo que no quieren ellos ni queremos nosotros: la guerra atómica total y universal. Yo personalmente no creo que sea probable esa consecuencia; pero, en todo caso, el riesgo existe.

¿Qué alternativas quedan? El bloqueo de Cuba puede ayudar; las sanciones le crearían dificultades a Castro; pero solamente la fuerza dará en tierra con su régimen. Deberíamos volver contra él por lo menos algunos de los métodos mo-

dernos de revolución y contrarrevolución que él y otros revolucionarios emplearon con buen éxito para alcanzar el poder y retenerlo.

Muchas revoluciones y contrarrevoluciones de nuestros días logran su objetivo, aun contra el poderío de un gobierno moderno, y debemos averiguar el porqué. Así pues, examinemos fría y racionalmente las reglas de este nuevo juego, tal como se pone en práctica en muchas partes del mundo.

Necesidad de líderes. Para comenzar, se necesitan líderes fuertes, decididos, implacables. Distintos pueden ser los móviles que impulsan a los líderes revolucionarios, mas a todos los unifica la decisión de triunfar a cualquier precio. A Kwame Nkrumah, de Gana, probablemente lo llevó a su determinación el trato de "negro" que recibió siendo estudiante en los Estados Unidos. "Que me entierren vivo si no liberto a mi patria", escribió. Ahmed Ben Bella, primer ministro de Argelia, quizá encontró el estímulo para su intransigente voluntad de poder en el hecho de que se le negó el ascenso en el ejército francés.

Necesidad de asilo. Contando ya con líderes, una revolución moderna necesita entonces del *asilo*. La fuerza revolucionaria tiene que disponer de una base desde la cual pueda hostilizar al enemigo y a la cual pueda regresar; un lugar donde se pueda armar y adiestrar, organizar y difundir su propaganda al mundo y a las masas. En los comienzos de la rebelión argelina hace siete años, por ejemplo, Habib Bourguiba daba asilo en Túnez a la fuerza revolucionaria que atacaba a los franceses en la vecina Argelia. Por ese asilo tunecino pasaban a los rebeldes líderes del estado mayor general egipcio y armamento moderno de Checoslovaquia.

En 1954 visité a Guatemala dos semanas antes de la contrarrevolución afortunada contra el gobierno infiltrado de comunistas de Jacobo Arbenz Guzmán. Esta revolución no habría triunfado si no hubiera podido acogerse a sagrado en Honduras, desde donde se elevaban los aviones con pertrechos y se organizó la pequeña fuerza capitaneada por el coronel Carlos Castillo Armas.

Por falta de asilo fracasó en Argelia la Organización del Ejército Secreto (OAS). Tropas regulares del gobierno francés aislaron eficazmente varias manzanas en Argel y Orán y redujeron los grupos rebeldes.

Táctica de guerrillas. Una vez escogido el asilo desde el cual puedan operar las fuerzas revolucionarias, es preciso elegir para la conquista un pedazo de territorio vecino apto para la *guerra de guerrillas*; este debe ser un lugar cuya topografía dificulte los movimientos de la policía y el ejército enemigos, donde las comunidades se hallen dispersas y donde una pequeña partida revolucionaria pueda trastornar la economía y sembrar la destrucción. Las selvas de la desembo

cadura del río Congo, el impracticable terreno de Laos, los densos bosques de la Sierra Maestra en Cuba, son ejemplos perfectos.

Apoyo popular. Otro factor de éxito en la revolución es la elección de un territorio en que se gane el *apoyo* popular, ya sea mediante la intimidación o mediante promesas que consisten generalmente en ofertas de bienes materiales, conquista de mujeres, alcohol, narcóticos, igualdad, exención de trabajo o de contribuciones, y en algunos casos hasta recompensas celestiales por matar a los infieles.

Si los primeros pasos han tenido buen éxito, sigue una fase muy importante, que es la ocupación de una pequeña zona en el país que se va a conquistar. Desde allí se apela a voz en cuello al mundo entero para que reconozca a las partidas revolucionarias como un ejército de liberación. Inmediatamente después del reconocimiento viene el anuncio de que se ha establecido un gobierno provisional en el territorio capturado, o un gobierno en exilio si es que ese territorio no está muy seguro.

Negociación. En seguida se plantea la exigencia de arreglar mediante una discusión razonable la espantosa situación que se ha creado en el conflicto entre las fuerzas revolucionarias y el gobierno existente. Las negociaciones resultan muy eficaces por estas razones: primera, mientras los representantes del gobierno están negociando, cesan por lo general sus operaciones militares contra los revolucionarios, pero éstos, por su parte, aprovechan la tregua para reorganizarse y fortificar sus posiciones; segunda, en la mesa de conferencias es posible obtener concesiones que fomenten la causa revolucionaria. Con la promesa de hacer la paz, los revolucionarios tratan de obtener el dominio de todo el país o por lo menos de una parte de él.

Por otra parte, el simple hecho de que se abran las negociaciones constituye una victoria de propaganda para los insurrectos, puesto que equivale al reconocimiento público, por parte del gobierno establecido, de que las demandas revolucionarias tienen cierto mérito y que los líderes rebeldes son las autoridades legítimas con quienes se deben discutir tales demandas.

El caso concreto de Cuba. ¿Cómo pueden emplearse estas tácticas revolucionarias contra Cuba? Desde luego, no podemos rebajarnos a adoptarlas todas, pero sí algunas como el *asilo*. A una nueva agrupación de cubanos que luchen por la libertad de su patria debemos concederles asilo, ya sea en el territorio de los Estados Unidos o en el de nuestros amigos de la América Central. En ese lugar de asilo debemos organizar, reclutar, adiestrar, equipar y robustecer una fuerza de combate suficiente para libertar a Cuba, dándole nuestro apoyo total y absoluto para que no se repita ese fiasco de aficionados que fue el episodio de la bahía de Cochinos.

El ejército de liberación debe ser

trasportado lo más pronto posible a un lugar adecuado en Cuba, donde se pueda establecer una cabeza de playa en nombre del nuevo gobierno de liberación. La magnitud de la ayuda norteamericana dependerá de la fuerza que se necesite para garantizar el éxito inmediato. Si se necesita un contingente inmenso, que sea inmenso, siempre que se trate de una fuerza de "liberación cubana" bajo un "Gobierno Cubano Libre en el Exilio", en la cual los nacionales de otros países sirvan como voluntarios.

Tan pronto como el nuevo gobierno se establezca en territorio cubano, debemos reconocerlo como representante legítimo de todo el pueblo de Cuba, y tratar de que en igual forma procedan tantos gobiernos como sea posible. Luego, a solicitud del nuevo gobierno cubano, le prestaríamos todo el apoyo que pidiera. Este apoyo puede incluir participación abierta del ejército, la marina y la fuerza aérea de los Estados Unidos para protegerlo contra el régimen no reconocido de Fidel Castro, régimen que ha traicionado al pueblo cubano para servir a intereses extranjeros y a una ideología hostil; que no ha sido producto de elecciones cubanas; que por sus actos de terror y asesinato ha perdido el derecho a ser reconocido como gobierno civilizado y digno del hemisferio occidental.

La única limitación que impondríamos al nuevo gobierno provisional sería la obligación de celebrar elecciones libres y democráticas en la primera oportunidad. Nuestras fuerzas militares se retirarían entonces, dejando al pueblo y al gobierno de Cuba la administración de sus propios asuntos. Entonces todos nosotros, tanto en Norteamérica como en Centro y Sudamérica, nos sentiremos seguros sabiendo que Cuba, libre de la tiranía, no seguirá siendo una amenaza para nuestra propia seguridad.

Frank Boyden, rector de la Academia Deerfield para varones, está dotado de un extraordinario conocimiento de la mentalidad de los chicos, como lo demuestra en el siguiente párrafo:

"Los muchachos sostienen tremendas luchas interiores, y se ignora la naturaleza de tales conflictos. Si un chico se fractura una pierna, bien sabemos qué hacer para atenderlo; pero, tratándose de la mente, cada cual exige distinto sistema. Nunca reprendo a un muchacho por la noche, pues la oscuridad y las preocupaciones resultan pésima combinación. ¿He logrado algo con este modo de pensar? Cuando se es responsable de la educación de 500 chicos, nunca se detiene uno a hacerse tal pregunta. Hay que contentarse con esperar a que surja el siguiente problema... que invariablemente se presenta pisando los talones del anterior".

— *Life*

a b c d e f g h i j k l m n ñ o p q r s t u v w x y z

Enriquezca su vocabulario



h i j k l m n ñ o p q r s t u v w x y z a b c d e f g

Por Carlos F. Mac Hale

Catedrático chileno, autor de varias obras de lexicología

Parte importante de la semántica, es decir, del estudio de la significación de los vocablos, es la etimología, o sea el estudio del origen de ellos, que las más de las veces se relaciona con su significado. En otras ocasiones hemos tratado de los elementos significativos de las palabras (sufijos, prefijos); aquí explicamos a la vuelta la etimología de las que siguen.

1) **ábrego** — A: viento del sur. B: árbol. C: lugar resguardado. D: látigo.

2) **abrojo** — A: pincho. B: broma. C: planta. D: pena grande.

3) **bíceps** — A: marisco. B: músculo. C: ácido. D: vals.

4) **calendas** — A: carretilla. B: utopía. C: primer día del mes. D: brasero antiguo.

5) **camelar** — A: andar. B: galantear. C: decir mentiras. D: embaucar.

6) **cíngaro** — A: bereber. B: cacique. C: pícaro. D: gitano.

7) **emético** — A: jubilado. B: lavatorio. C: vomitivo. D: adivino.

8) **funámbulo** — A: volatinero. B: trajinero. C: vivandero. D: temporero.

9) **guisa** — A: bocado. B: modo. C: sabor. D: cocido.

10) **jingoísmo** — A: patriotismo. B: fanfarronada. C: culto religioso. D: doblez.

11) **mandarín** — A: sacerdote oriental. B: fruta americana. C: funcionario. D: potentado asiático.

12) **manumitir** — A: libertar. B: manotear. C: manuscribir. D: meter mano.

13) **naja** — A: aceite. B: áspid. C: pez. D: ave.

14) **ñu** — A: ave. B: árbol. C: mosca. D: antílope.

15) **pecarí** — A: roedor. B: ungulado. C: paquidermo. D: felino.

16) **prevalerse** — A: prevalecer. B: aprovecharse. C: prevenirse. D: proveerse.

17) **quillay** — A: árbol. B: mono. C: pez. D: erizo.

18) **similor** — A: semejanza. B: insecto. C: aleación. D: mono.

19) **tílburi** — A: seda artificial. B: insecto. C: toalla suave. D: carruaje.

20) **uranografía** — A: uranometría. B: cosmografía. C: mundología. D: cosmología.

* * * * * * * * * *

RESPUESTAS A "ENRIQUEZCA SU VOCABULARIO"

* * * * * * * * * *

(Véase la página anterior)

1) **ábrego** — A: viento sur. (Del latín *africus*, o sea *ventus africus*, viento africano o del sur.)

2) **abrojo** — C: planta de fruto espinoso, perjudicial a los sembrados. (Del latín *aperi oculum*, ¡abre el ojo!)

3) **bíceps** — B: músculo flexor del brazo. (Del latín *biceps*, dos cabezas.) "... ha tiempo conoce su roja nariz, /sus crespos cabellos, sus *bíceps* de atleta". (Rubén Darío)

4) **calendas** — C: primer día del mes en el antiguo cómputo romano. (Del latín *calendae*.) *Las calendas griegas* es una expresión irónica que denota un tiempo que nunca llegará, porque los griegos no tenían *calendas*.

5) **camelar** — B: galantear, cortejar. (De *camelo*, galanteo; posiblemente del sánscrito *kamala*, amoroso.)

6) **cíngaro** — D: gitano, especialmente el de Europa Central. (Del italiano *zingaro*.)

7) **emético** — C: vomitivo. (Del latín *emeticus*, y éste del griego *emetikos*, de *emein*, vomitar.)

8) **funámbulo** — A: volatinero, acróbata. (Del latín *funambulus*; de *funis*, cuerda, y *ambulare*, andar.)

9) **guisa** — B: modo, manera. (Del germánico *wisa*.) Se usa sólo en estilo literario en las expresiones *de guisa, a guisa de*. "De esa *guisa* son ahora los cascos guerreros". (A. Ledesma Hernández)

10) **jingoísmo** — A: patriotismo exaltado y agresivo. (Del inglés *jingo*, patriota exaltado.)

11) **mandarín** — D: potentado chino. (Del portugués *mandarim*, y éste originalmente del sánscrito *mantrin*, consejero.)

12) **manumitir** — A: libertar a un esclavo. (Del latín *manumittere*, de *manu*, mano, y *mittere*, soltar, dejar ir.)

13) **naja** — B: áspid, cobra. (Del hindú *nag*, derivado del sánscrito *naga*.) Es serpiente muy venenosa.

14) **ñu** — D: cierto antílope sudafricano. (Voz hotentota.) Su nombre científico es *Connochaetes taurinus*.

15) **pecarí** — C: especie de cerdo salvaje de América, llamado a veces *báquira*. (Voz de origen caribe.) Algunos dicen *pécari*.

16) **prevalerse** — B: aprovecharse o servirse de una cosa. (Del latín *praevalere*.) "Sabía *prevalerse* de la bondad del amo".

17) **quillay** — A: un árbol, el jaboncillo sudamericano. *Quillaja saponaria*, llamado también *palo de jabón*. (Del araucano *cullay*.)

18) **similor** — C: aleación de cobre y cinc, de color de oro. (Voz tomada del francés, formada de *simili*, parecido, y *or*, oro.)

19) **tílburi** — D: carruaje ligero y descubierto, de dos ruedas. (Del nombre del inventor inglés *Tilbury*.)

20) **uranografía** — B: cosmografía, o sea astronomía descriptiva. (Del griego *ouranos*, cielo, y *graphé*, acción de escribir.)

Calificación

20 respuestas acertadas . . . sobresaliente
15 a 19 acertadas . . . . notable
12 a 14 acertadas . . . . bueno
9 a 11 acertadas . . . . regular

El arte de regatear

Magníficas gangas podrá encontrar, en cualquier parte del mundo, el viajero que domine las reglas de este antiguo y fascinante juego.

POR GORDON GASKILL

Condensado de "U. S. Lady"



AQUELLA SEÑORA de visita en El Cairo miraba y mostraba extasiada el bolso de piel de camello que acababa de comprar "por sólo 350 piastras". Muy pronto se le cayó el alma a los pies cuando se enteró de que una compañera de viaje había comprado otro bolso exactamente igual por 275 piastras. Por último, quedó deshecha al descubrir que un egipcio podría haberlo adquirido por 100 piastras.

—¡Me han estafado! —sollozaba a quien quisiera oírla.

Había participado, por primera vez en su vida, en el viejo juego

del regateo y, con su absoluta falta de experiencia, había perdido la partida. Como la mayoría de los occidentales, vivía en un mundo de precios fijos. ¿Quién se atrevería a ofrecer en una gran tienda de Nueva York seis dólares por un vestido que tiene la etiqueta de "19,95", o a querer llevarse por 20 centavos un cepillo de dientes de 69 centavos?

La verdad es que en la mayor parte del mundo así se hace. En América del Sur, Asia, África, y el Oriente Medio, la gente considera el regateo algo tan natural como la salida del Sol. Aun en Europa, los precios se convierten en tema discutible a medida que se avanza hacia el Mediterráneo, el gran mar del regateo, en cuyas costas se palpa todavía la influencia de las razas levantinas, seculares especialistas en ese deporte: griegos, judíos, armenios y fenicios.

El viajero occidental debe meterse en la cabeza, si quiere llegar a un entendimiento con la mitad de la población del mundo, que el regateo no constituye simplemente una forma de comercio. Es un juego y un deporte, pero es más todavía: un arte. Y este arte comienza a aprenderse desde la más tierna edad. Un maestro norteamericano que enseña en una escuela de El Cairo me ha contado cómo regateaban sus alumnos con él por las calificaciones que les ponía:

"Pongo a Abdullah un 4 en aritmética y él entonces viene a decirme que merece por lo menos un 9, pero, ¿qué me parece si nos aviniéramos con un 7? Le repito que su nota es un 4 y me expone una serie de razones por las que yo debo llegar a un acuerdo con él: para que su padre no le castigue, para probar que yo no soy enemigo de los árabes, etcétera... Le cuesta mucho llegar a convencerse de que no soy amigo de regatear y de que, cuando yo digo 4, lo hago en serio. Se va refunfuñando y desde su banco me grita que soy un imperialista".

Mi primera partida de regateo tuve que jugarla en Damasco, allá por 1941. Se me ocurrió comprar una daga oriental en un bazar y, cuando el vendedor me pidió un precio exorbitante, salí indignado. Pocos minutos más tarde se me aproximó un anciano francés y me dijo: "Le estaba mirando, *monsieur*, y discúlpeme si le digo que ha usado un sistema erróneo".

Me llevó en seguida a un café y me dio una de las lecciones más valiosas que he recibido.

Su premisa fundamental era ésta: los países en que se regatea son también los países donde más se aprecian la cortesía y los buenos modales. De ese principio se derivan las tres reglas fundamentales del regateo, que me explicó, y me recomendó que tratase de ensayarlas en otra tienda.

Puse en práctica la lección y entré solo en una tienda; tomé una daga común que valdría 70 piastras y la miré con gesto de admiración:

—¡Qué hermoso trabajo! —exclamé—. Uno de los mejor terminados que he visto.

Primera regla: Elogiar siempre la mercancía. La amabilidad del cliente dejará desarmado al comerciante; si cree, además, que es uno tan tonto como para disponerse a pagar por la mercancía mucho más de lo que vale, tanto mejor. En el regateo, como en la guerra, puede ser fatal menospreciar la fuerza del enemigo.

Luego pregunté:

—¿Cuánto cuesta?

Con una sonrisa meliflua, contestó:

—A usted le pondré un precio especial: 350 piastras, solamente.

Hice con la cabeza un ademán de aprobación:

—Es un precio muy equitativo por una pieza tan perfecta.

Segunda regla: Aunque el precio inicial del vendedor sea sumamente exagerado, se debe fingir que parece muy razonable.

Ahora venía el paso siguiente. Lancé un suspiro y con gesto meditabundo agregué:

—La compraría sin vacilar si... pues... si tuviese el dinero.

—¿Cómo dice? —me interrogó ansioso.

Volví a suspirar:

—Me voy esta noche, ¿sabe? Ya he pagado la cuenta del hotel, no puedo canjear más cheques de viajero y sólo me quedan 80 o 100 piastras.

Tercera regla: Hay que inventar algún pretexto para hacer creer que no podemos disponer más que de X cantidad de dinero.

Seguí acariciando la daga:

—¡Una belleza! Si por lo menos...

El vendedor me miró un segundo con ojos escrutadores y dijo:

—Mi querido señor. Voy a hacerle un precio *muy* especial. ¡Nada más que 250 piastras!

Yo protesté agradecido:

—Es usted realmente muy amable, pero creo que no me ha entendido bien. Me encantaría pagar las 350 piastras si...

—¡Escuche! —gritó—. ¡Hagamos el trato en 175 piastras! Es menos de lo que me ha costado a mí, pero quiero que se la lleve, ya que sabe apreciarla.

El tira y afloja siguió un rato más y acabó regalándome la daga. Cuando salí, el hombre tenía cara de triunfador... porque finalmente había conseguido que me llevase el arma. Desde entonces, nunca he repetido el éxito de aquel día, pero en los años de regateo que llevo he ahorrado bastante dinero y me he divertido muchísimo aplicando las reglas que me enseñó el francés.

Reconozco que la tercera es la más difícil de poner en práctica. Resulta bastante inverosímil que un turista con dinero de sobra para gastarlo en un viaje al Oriente se encuentre sin un mísero billete de cinco dólares en la cartera. Claro está que las mujeres siempre tienen un argumento: "Mi marido me ha dicho que sólo podía gastar tanto o cuanto dinero".

Desde luego, el viajero occidental se encuentra en una situación dolorosamente vulnerable frente a la

docena de armas que tiene en su arsenal un vendedor hábil. Por lo común no sabe una palabra del idioma local, no tiene una clave que le permita juzgar los precios del lugar y se siente confundido por la moneda del país. Además, suele ser fácil presa de la elocuente cortesía y del hechizo que los comerciantes, sobre todo los del Oriente, vuelcan a manos llenas sobre el cliente. Un anzuelo muy antiguo y eficaz es el de invitarle, quiera o no, a una taza de café o té, o (lo que es más frecuente hoy) a una bebida refrescante, que resulta casi imposible de rechazar. La minúscula taza de café estaba ya preparada sin que lo supiéramos y, una vez que se acepta, parece una mezquindad ponerse a regatear los precios.

Uno de los métodos del vendedor es el de la gran mentira, que consiste en pedir al principio un precio fantástico. En Roma, donde vivo, suelo ir a la feria que hacen los domingos por la mañana en la Porta Portese. Una vez vi una campanilla eléctrica de modelo nada corriente, que me atrajo; me divirtió la mar el regateo que tuve con el hombre, que me rebajó el precio inicial de 2000 liras hasta 800. La compré y pocos días más tarde encontré exactamente la misma campanilla, flamante, en una tienda de artículos eléctricos, por 700 liras solamente. Moraleja: es bueno conocer algo el valor de lo que se pretende comprar.

Sobre todo, hay que tener cuidado, muchísimo cuidado, de no comprar cosas realmente valiosas, como joyas y alfombras, si el que compra no es un verdadero conocedor. Los visitantes de la India y Ceilán adquieren a menudo piedras, bien convencidos de que son topacios auténticos, y nueve veces de cada diez son trocitos de cuarzo ahumado y tratados al calor, encantadores a la vista, pero muy inferiores en valor al topacio verdadero.

"Quedar uno bien" es algo muy importante en el comercio de Oriente, y el comprador puede valerse del mismo sistema. Supóngase que no se ha llegado a un acuerdo sobre el precio de un brazalete; el cliente puede decir:

"En realidad es demasiado lujoso para mí. ¿Tiene usted algo parecido, pero bastante más barato?"

Lo más probable es que el vendedor vaya a buscar y vuelva con otro brazalete idéntico, si bien (según asegura) es un producto algo inferior. El comprador sabe que es igual, y el vendedor se da cuenta de que lo sabe, pero ambos tienen un nuevo y cómodo punto de partida para reanudar el regateo en una escala menor de precios, salvando cada uno su amor propio.

Una de las cosas que se deben tener en cuenta para regatear es el lugar donde se compra. Quien tratara de iniciar el juego en una gran tienda de París, de Roma, o aun de El Cairo o Beirut, sólo obtendría como respuesta una mirada glacial. Tampoco lograría nada en el Líbano el que tratara de pedir una rebaja de la gasolina, de los cigarrillos

o de otros artículos similares que tienen precio realmente fijo. Pero hasta en Roma hay muchas tiendas pequeñas que hacen un descuento al comprador . . . si lo pide.

Así que se ha penetrado en el juego del regateo y gustado su sabor, puede ser tan fascinante como cualquier otro deporte. Un matrimonio norteamericano que conocí en El Cairo está de regreso en los Estados Unidos desde hace un par de años y, al visitarlo recientemente, la esposa me mostró la casa y señaló muy orgullosa una serie de trofeos ganados en ese deporte, nada menos que contra los inflexibles comerciantes estadounidenses.

—Por ejemplo, este sillón —dijo—. El vendedor de antigüedades nos pidió 90 dólares y lo sacamos por 40. Y este escritorio...

—A veces nos sentimos un poco culpables de usar esa técnica aquí —añadió el marido—. Es como un arma secreta en los Estados Unidos y nos parece que somos dos lobos sueltos entre un rebaño de ovejas.

Caricaturas

La esposa airada, durante un veraneo en un hotel de lujo, al marido que está entregado a la lectura: "¡A cuarenta dólares diarios, y tú leyendo un libro!" —F. Z.

Una matrona ante la taquilla de un teatro: "La pieza que están dando ¿es de las que tanto elogia la crítica . . . o es buena?" —F. F.

El gerente de personal, a una rubia bien formada: "Es usted precisamente el tipo de muchacha que buscamos: hemos resuelto remplazar algunas máquinas". —Serrano

El dueño de casa, al amigo que ha ponderado su complicado equipo de radio, televisión y alta fidelidad: "También los pagos son de alta frecuencia". —G. G.

Una jovencita a su madre: "Mamá, ¿estará bien que una muchacha permita al joven que acaban de presentarle que le deje sus tareas del colegio para que ella se las haga?" —D. T.

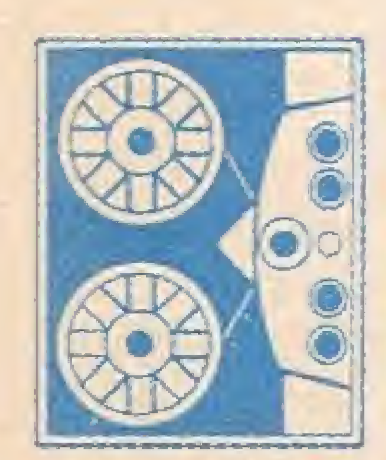
El apoderado, al aporreado boxeador, entre dos asaltos: "Sí, el otro está ganando, pero a ti te están sacando las mejores vistas para la televisión". —G. M.

El siquiatra al paciente: "El problema suyo es que tuvo usted una niñez feliz, y ahora tiene complejo de culpabilidad por ello". —B. B.

Cazadores de sonidos

Estos concienzudos aficionados registran todo, desde el ruido que produce una hormiga al comer hasta la explosión de una bomba.

POR PETER BROWNE



CUANDO regalaron a mi amigo Sam un magnetófono comenzó, como era de esperarse, a grabar varios programas de televisión y una reunión social. Luego perdió interés, y lo arrumbó en una alacena. Es probable que el aparato hubiera permanecido allí indefinidamente a no ocurrir que una noche, mientras comíamos juntos, un organista ambulante comenzara a tocar en la calle frente a la casa.

Intrigado por esa clase de música, que hoy rara vez se escucha en Londres, mi amigo se apresuró a sacar el magnetófono y a colgar el micrófono fuera de la ventana. Luego hicimos funcionar una y otra vez el aparato, deleitados por esos sones discordantes, evocadores de nuestra niñez. Comenzamos a preguntarnos qué se habrían hecho tantos músicos ambulantes que antes eran parte familiar de la vida ciudadana.

La próxima vez que visité a Sam, éste trajo inmediatamente el magnetófono e hizo girar los carretes. Resurgió nuestro organista, pero también, al seguirse desenrollando la cinta, oí el quejumbroso son de una flauta, de un vacilante solo de violín y de una concertina asmática que luchaban contra el trueno del tráfico a la hora en que se cierran las oficinas. Tan claro era el sonido que pudimos oír hasta el tintineo de las monedas que arrojaban los

PETER BROWNE es un escritor inglés cuyos trabajos han aparecido en numerosas revistas norteamericanas y europeas. Muchas de las entrevistas requeridas por este artículo consistieron en "conversaciones" mantenidas por medio de cintas magnetofónicas entre el autor y sus lejanos corresponsales.

transeúntes en la gorra del músico.

Esos pocos metros de cinta magnetofónica eran el resultado de horas robadas al tiempo libre de Sam y dedicadas a buscar temas en el West End londinense. Indicaban también el comienzo de su afición por una nueva clase de entretenimiento: se había convertido en un miembro más de la cofradía internacional de cazadores de sonidos.

Estos entusiastas, provistos de magnetófonos en lugar de cámaras, son equivalentes a fotógrafos aficionados, mas operan en el mundo de los sonidos. Del mismo modo que la popularidad de las cámaras miniatura libró a aquéllos de acarrear un voluminoso equipo, el descubrimiento del transistor ha permitido fabricar magnetófonos de batería de tamaño reducido. Algunos son lo bastante pequeños para llevarse en el bolsillo de un abrigo, y con ellos es posible tomar instantáneas de sonidos. Algunos aficionados, entre los que se cuenta mi amigo Sam, tratan de apresar fragmentos de vida. Otros realizan ingeniosos experimentos, como el de una joven que untó su micrófono con sobras de pastel y lo colocó en un hormiguero. Halló que las hormigas al comer producían un ruido comparable al de un empleado suburbano que masca apresuradamente su tostada durante el desayuno.

Mas la caza del sonido no se limita a lo extraño y exótico. Yo tengo grabaciones de mis hijos en las que conservo sus risas, conversaciones a la hora de acostarse y episodios de las fiestas de cumpleaños. Estas cintas magnetofónicas hacen pasar gratos momentos y ayudan a evocar el pasado. Conozco un matrimonio neoyorquino que, separado de sus padres por muchos miles de kilómetros, registra periódicamente escenas familiares con los niños y luego se las envía a los abuelos. Estas cintas son mejores que una carta y más interesantes que fotografías.

Hay veces, no obstante, en que los entusiastas se lanzan a la caza de sonidos más complejos. Para estas personas lo más satisfactorio es el acontecimiento inesperado, el hecho espontáneo. José Allays, un belga experto en tejidos, registró en su cinta un episodio trágico de la historia de París. Estaba grabando la llegada del Año Nuevo en la Plaza de la Concordia. En el instante preciso, cientos de automovilistas hicieron sonar sus bocinas... y de pronto se oyeron cuatro violentas explosiones. A pocos cientos de metros habían estallado unas bombas plásticas de la Organización Secreta del Ejército de Argelia.

La mayor parte de los cazadores de sonidos se interesan por lo extraño y poco común. Kenneth Miller, un fotógrafo comercial de Manhattan, es conocido por numerosos coleccionistas de sonidos de muchos países debido a sus grabaciones neoyorquinas. Éstas incluyen episodios tales como el canto de los *beatniks* en torno a la fuente de Greenwich Village, y las proezas de un adiestrador de pulgas que se dirige a sus tres "estrellas" principales: Fifí, Sa-

die y Peaches. Otro aficionado, sabiendo que en Basilea (Suiza) iba a realizarse un congreso de trombones, fue allí y regresó con una grabación de 1200 trombones tocando al unísono.

Una persona práctica en cintas magnetofónicas puede producir casi cualquier efecto. A Carl Weismann, un naturalista dinamarqués que se dedicaba con pasión a reproducir cantos de pájaros y sonidos de otros animales, se le pidió un día que preparara una trasmisión radiotelefónica con perros. Recorrió granja tras granja y regresó con grabaciones de ladridos de 17 razas caninas, desde San Bernardos a Pomeranias. Al reproducirlos en su magnetófono, se le ocurrió que si esos ladridos se dispusieran en cierto orden, sería posible componer una melodía. Eligió cinco ladridos que formaban una escala, y reprodujo cada uno varias veces. Después de experimentar durante una semana con tijeras y esparadrapo, logró una versión canina de la canción *Oh, Susannah.*

Decidió más tarde tratar de hacer un disco en el que los perros "cantarían" canciones infantiles dinamarquesas. Este disco se vendió bastante, y en 1956 Weismann dio al mercado una versión inglesa, que incluía aires tan populares como *Pat-a-Cake, Jingle Bells* y *Three Blind Mice*, bajo el título de "Don Carlos presenta sus Perros Cantores".

Numerosos países europeos tienen programas regulares de radio dedicados al trabajo de los cazadores de sonidos, entre los que se destaca el francés *Aux Quatre Vents*, que ha trasmitido una variedad extraordinariamente rica de grabaciones, entre ellas una discusión entre un automovilista y el agente de policía que le aplica una multa; el seductor parloteo de un charlatán de feria que trata de vender su mercadería; la divertida ceremonia de iniciación de una cofradía francesa de bebedores de vino, y 50 maneras diferentes de dar el sí, registradas en otras tantas ceremonias matrimoniales.

Trabajando en su tiempo libre, los cazadores de sonidos logran resultados que ningún profesional con un horario fijo podría conseguir Sólo un entusiasta aficionado puede pasarse un año esperando la tormenta perfecta, o tratando de reproducir las voces de 16 loros que hablan en francés, y disponiéndolas en forma de conversación.

Uno de estos pacientes aficionados es O. Winston Link, un fotógrafo neoyorquino cuyo trabajo a menudo revela calidad poética. Entre sus grabaciones que muestran más imaginación figura una que comienza con rumores desordenados procedentes de una aldea donde se festeja la Nochebuena. Óyese ladrar a los perros, gritar a los niños, y las campanas de una iglesia distante tocan villancicos. Un remoto silbido anuncia la llegada de un tren expreso arrastrado por una anticuada locomotora de vapor. Después del animado bullicio de la estación, el tren arranca de nuevo y se le oye alejarse poco a poco. El episodio ter-

mina con el suave tañido de las campanas resurgiendo en segundo plano.

En Europa, aficionados con tendencias científicas han abierto nuevos campos de grabaciones experimentales. Un empleado cinematográfico suizo, Bernard Cuénoud, pasó noche tras noche en medio del helado lago Joux para sorprender los extraños ruidos que hacía el hielo al crujir bajo sus pies. Joseph-Maurice Bourot, profesor universitario de Poitiers (Francia), encerró un micrófono dentro de un montón de leña recién cortada, y demostró que las contracciones de las fibras producen golpes y zumbidos de consideración.

Bourot realizó también una de las más excepcionales grabaciones: la de reproducir los ruidos vitales que tienen lugar dentro del huevo antes que el polluelo salga del cascarón. Primero se escucha el latido del corazón del polluelo, más fuerte cada vez; luego, los golpes del pico contra la cáscara, vacilantes al principio, pero que se convierten después en un golpeteo rítmico, culminado por un ruido como de vidrios rotos al producirse la primera grieta en el cascarón. Óyese ya la respiración del polluelo; el martilleo aumenta en rapidez e intensidad, hasta que, con un pío triunfal, el animalito logra romper la cáscara. Amplificado al máximo, el leve sonido de la rotura parece la explosión de una bomba.

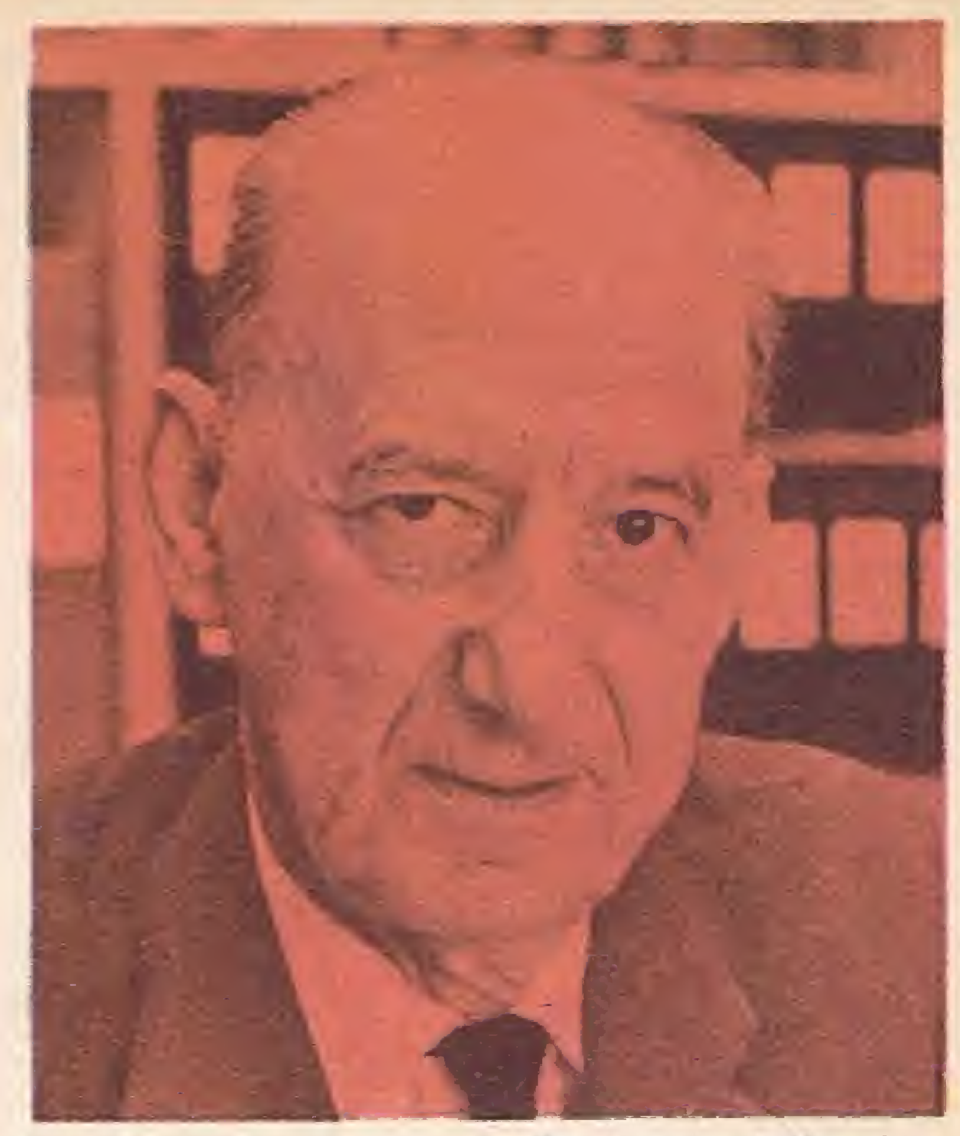
Algunos aficionados coleccionan ruidos raros de todo el mundo como los filatélicos adquieren sellos poco comunes. En efecto, existe una red internacional de corresponsales que se comunican unos con otros por medio de carretes plásticos de cinta enviados por avión.

Una de las bibliotecas sonoras particulares más grandes es la de Dick Kenny, contador público de Stamford (Connecticut). Sus 2000 cintas magnetofónicas representan unas 4000 horas de grabaciones. Tiene un gran mapa del mundo, y con alfileres de color marca la ubicación de sus 89 corresponsales en 25 países, desde Venezuela al Congo, y desde Moscú a Hong Kong.

Si un amigo de Nueva Zelandia desea el ruido de un tranvía de San Francisco, Kenny se lo envía y recibe en pago un canto de guerra maorí. Llegan de Viena 10 minutos de música de cítara, y Kenny responde con el cambio de guardia en el palacio de Buckingham.

Kenny, que se especializa en lo exótico, tiene en su biblioteca cosas tan raras como la brisa del Sahara y el rugido del pejesapo. Siempre está a la pesca de algún sonido nuevo. El otro día hallé en el buzón de mi casa londinense un carrete proveniente de Connecticut. Cuando lo puse en mi magnetófono oí que Kenny solicitaba la grabación de un ratón royendo queso.

Como conozco a los cazadores de sonidos, sospecho que en alguna parte del mundo un ratón sacará la cabeza de su agujero para husmear un alimento inesperado, y se encontrará ante un micrófono.



Dr. Sander Izikowitz

Esquizofrénicos al sol

Un grupo de enfermos mentales deja el hospital para gozar de exóticas vacaciones en una playa extranjera... con sorprendentes resultados.

POR ROBERT LITTELL

Condensado de "Harper's Magazine"

MIENTRAS algunas autoridades suecas deliberaban todavía si debía autorizarse un vuelo como aquél, el aparato despegó del aeropuerto de Bromma, cerca de Estocolmo, y tomó rumbo hacia el sur.

Nadie podría criticar esa vacilación de las autoridades, pues el avión, fletado especialmente, llevaba 49 pacientes del Beckomberga Sjukhus, hospital para enfermos mentales próximo a la capital sueca. La mayoría de ellos eran esquizofrénicos de tiempo atrás; la mitad no habían salido del establecimien-

to o sus jardines desde hacía algunos años, y aun había cuatro que jamás franquearan la puerta de su pabellón sin compañía. Hoy todos ellos se dirigían a Gabicce Mare, una playa italiana situada a 2400 kilómetros de allí, acompañados por un médico, dos enfermeras jefes, un especialista en terapéutica educativa y ocho ayudantes especializados, en un original experimento que debía durar un mes.

El audaz plan, concebido y organizado por el Dr. Sander Izikowitz, director del hospital, es muy probable que signifique una nueva página en los anales de la frenopatía. Sometido a la sacudida sicológica que representaba ver aquel nuevo y luminoso cielo y pasar un mes en tan distinto ambiente, un hombre que apenas había dicho palabra durante varios años comenzó a hablar; otro, cuya mente parecía sumida para siempre en la oscuridad, rió de gozo a la vista de Roma; enfermos constantemente encerrados en sí mismos comenzaron a ayudar a sus compañeros. A su regreso a Suecia, se comprobó que 29 pacientes habían cambiado muy favorablemente a resultas de las vacaciones, entre ellos 12 que fueron señalados para ser dados de alta.

Durante muchos años, bajo la dirección del Dr. Izikowitz, en el Beckomberga se habían aplicado todos los métodos de la siquiatría moderna, y se habían hecho esfuerzos por que la vida allí se pareciera lo más posible a la que llevaba la gente normal. No obstante, restaba un saldo de dementes crónicos rebeldes a todo tratamiento. Algunos llevaban tanto tiempo de vivir en el hospital que, si bien despojados ya de sus peores síntomas, habían perdido también el valor para hacer frente a una vida normal. El Dr. Izikowitz, hombre compasivo a la vez que ilustrado, se hallaba tan acongojado como perplejo. ¿No sería posible que un cambio fundamental de ambiente les hiciera olvidar su absorbente obsesión de sí mismos? Y en cualquier caso, ¿no merecían y necesitaban unas vacaciones, como todas las demás personas?

Hace más o menos 10 años, cuando los nuevos métodos y medicamentos trajeron una revolución en el tratamiento de las enfermedades mentales, los establecimientos progresistas como el de Beckomberga comenzaron a abrir, cada día más, las puertas de sus salas de enfermos crónicos, antes cuidadosamente guardadas. Primero permitieron que determinados enfermos probasen a vivir fuera, trabajar, visitar a sus parientes; que salieran de paseo en grupos debidamente vigilados. Muchos establecimientos de los Estados Unidos, Inglaterra, Alemania, Suiza y Francia habían ensayado la "terapéutica ambiental", consistente en paseos campestres y excursiones, pero hasta entonces ningún establecimiento de esa índole se había atrevido a instalar a sus pacientes en un medio totalmente extraño.

El Dr. Izikowitz tuvo esa idea,

pero al llegar el momento de ponerla en práctica, algunos de los que debían participar en su ejecución pensaron que los riesgos eran demasiado grandes. Se excluyó a todos los pacientes que hubiesen mostrado recientemente tendencias suicidas u homicidas, mas los elegidos eran también enfermos. ¿Qué pasaría si uno de ellos sufriera de pronto una recaída, o simplemente desapareciera en Italia? ¿Y si los vistas de aduanas detuvieran la gran cantidad de indispensables drogas que la expedición tendría que llevar consigo? Mientras se hacían los preparativos (vacunaciones, compras, lecciones de italiano) el director y sus colaboradores no podían apartar del pensamiento la visión de un desastre.

El 2 de mayo de 1961, el aparato aterrizó sin novedad en el aeropuerto de Rimini con su cargamento de paranoicos, catatónicos y simples dementes. Les aguardaba el Signor Gino Usvardi, propietario del Hotel Strand, situado en Gabicce Mare, en la costa adriática, al sur de Venecia. Allí los albergues son nuevos, pequeños y alegres y las olas barren las rubias arenas hasta llegar a las terrazas, pobladas de quitasoles multicolores. En el Strand, los viajeros tuvieron tres pisos a su disposición y cada uno de ellos, merced a la previsión de la enfermera jefe, Eivor Saxborn, encontró una tarjeta con su nombre en la puerta del cuarto respectivo.

Los primeros días no fueron muy alentadores: los pacientes comían en mohíno silencio los espaguetis, extraños para ellos, y se sujetaban en dócil inconsciencia al programa fijado. Cada mañana, después del tratamiento habitual, iban a la playa a tomar sol o a nadar. Después del almuerzo, seguía una hora o dos de completo reposo y luego, acompañados de la señora Johanne Grieg Celerblad, su abnegada terapeuta educacional, salían de compras, o daban un paseo en automóvil a las colinas cercanas o participaban en un programa de preguntas y respuestas sobre Italia, o bien asistían a una conferencia o concierto. Se organizaron excursiones para ver los mosaicos bizantinos en Ravenna y la liliputiense república de San Marino. Unos pocos pacientes bien seleccionados fueron conducidos inclusive a Roma y a Venecia.

Poco a poco la belleza de Italia, a la vez tierna y violenta, fue obrando su magia infalible: el cielo azul, el agua más azul todavía, salpicada de blancas velas, las doradas arenas, cálidas a los pies desnudos, el brillo y el ardor del sol omnipresente, los ojos oscuros y las voces cadenciosas, la secular procesión de la Virgen el día en que se bendicen las barcas pesqueras...

De manera imperceptible, las cosas empezaron a cambiar. Una chispa de curiosidad se encendió en los rostros largo tiempo impasibles. Cierta mujer que en Beckomberga no expresara nunca interés por tener algo propio, sintió repentinamente el deseo de comprar una

alhaja. A la mesa, las maneras mejoraban. Se desplegaron como banderas al viento los vestidos nuevos comprados para el viaje. Un ex-militar, que en el hospital se afeitaba de tarde en tarde, empezó a hacerlo diariamente. "Después de todo", explicó, "estoy en *un hotel*".

A casi todos los pacientes les gustaba el mar y quienes cuidaban de ellos quedaban agotados por tener que auxiliar a los bañistas demasiado confiados en sus propias fuerzas. Una mañana la marejada era tan fuerte que se prohibió a todos nadar, y Herta L.* señalando a los turistas que en buen número jugueteaban entre las olas, protestó indignada: "Pero, miren. A los otros pacientes les permiten meterse al agua. ¿Por qué no podemos hacerlo nosotros?"

Ningún contratiempo serio turbó las vacaciones; ninguno de los enfermos se perdió de vista por mucho tiempo. Las alucinaciones se hicieron paulatinamente menos angustiosas. Y los pocos que solían hablar consigo mismos por la calle, a veces para insultar a las voces que oían en su interior, lo hacían en sueco . . . idioma que en Italia nadie comprendía.

Los italianos tuvieron el tacto de tratar a los dementes como si fuesen turistas iguales a los demás . . . y aun mejor tal vez. Los dueños de los cafés les permitían tejer o bordar, o estarse sentados por horas

*Los nombres de todos los pacientes aquí mencionados son ficticios.

enteras sin pedir otra cosa que un café. Un día memorable fue aquel en que varios enfermos catatónicos invitaron a dos enfermeras a almorzar en la cercana ciudad de Rimini. Después del almuerzo fueron todos juntos a una casa de artículos de música para comprar discos. Mientras escuchaban, uno de los pacientes, Knut Bengtsson, hasta entonces hombre ensimismado y melancólico, invitó a bailar a una de las enfermeras, y a los pocos minutos la tienda estaba convertida en improvisado salón de baile. Si esto hubiera sucedido en Suecia, el dueño habría amenazado tal vez con llamar a la policía.

A fines de mayo, los viajeros se hallaban de regreso en el Beckomberga, pero ya las cosas habían cambiado. Ernst respondía cuando se le hablaba, algo que no hacía desde muchos meses atrás, y hasta se le oyó cantar. Helga pidió que sacaran de la habitación el telar en que solía trabajar, y explicó: "Durante 15 años no he hecho otra cosa que tejer, y estoy harta".

"En Italia saboreé el gusto de la libertad y ahora sé que soy capaz de aprovecharla", declaró Stig Eriksson, que a pesar de estar enfermo desde 1939, ha sido señalado ya como uno de los que podrán salir de la institución.

Entre tanto, los que participaron en las vacaciones de Gabicce Mare han organizado una especie de club que celebra reuniones para practicar el idioma italiano y exhibir películas del viaje.

El Dr. Izikowitz y sus ayudantes consideran que muchos de los resultados terapéuticos del paseo son importantes y prometedores. Casi ninguno de los pacientes dio muestras, a su regreso, de haberse retrasado en su curación. Si bien una veintena de ellos no habían tenido mejoría, según las normas siquiátricas, muchos de éstos se mostraban más animados. Otros, incluidos en la triste categoría de los "incurables", se comportan mejor y se sienten mejor, a la vez que evidencian progresos en su manera de hablar y en el cuidado de su persona; asimismo aspiran a algo más de lo que tenían antes y han adquirido un sentido nuevo de la dignidad humana.

De los beneficios obtenidos, uno de los más visibles es el de las relaciones entre los enfermos y el personal del establecimiento. Enfermeras y empleados, auxiliares, a quienes la rutina había hecho indiferentes, pudieron vislumbrar, detrás de un rostro demacrado o una torpe y fatigada figura, una mente y un corazón humanos. Como bien lo expresa el Dr. Kerstin Andersén, el apto e inteligente médico que estuvo a cargo de la expedición: "Las barreras han desaparecido, y todos, pacientes y personal, estamos combatiendo por la misma causa".

Los pacientes crónicos que forman el núcleo irreducible de un hospital de enfermedades mentales, siguen siendo crónicos porque enfermaron años antes de que se implantaran los métodos modernos. Entre tales pacientes son raras las curas completas, pero a la mayoría de ellos se les puede hacer salir de su estado de irremediable apatía y capacitarlos así para ganarse algún dinerillo de cuando en cuando, mantener al menos un pie en el mundo real, y por ende para que representen una carga menos onerosa para su familia y los contribuyentes.

El otoño último visité el Beckomberga, vi a muchos de los que habían tomado parte en el viaje a Italia y recogí algunas observaciones sobre ellos. Por ejemplo, Sven B. había sido hasta entonces casi intratable, prefería vestir sus ropas de hospital y marchaba siempre con la cabeza agachada. Cuando volvió, su profesora de inglés no acertaba a reconocerlo, pues se erguía muy derecho y la miró directamente a los ojos. "Hasta entonces no advertí que tenía ojos muy bellos", me dijo la profesora. "Fue en realidad la primera vez que los veía".

Si la mejoría de Sven continúa, será dado de alta e irá a vivir con su hermana, quien dice: "Sven ha recobrado por fin la voluntad".

De melenita plateada y con tacones bajos, Herta L., que antes fue artista, parecía una figura del barrió bohemio del Nueva York de hace casi medio siglo, época en que enfermó. Durante largo tiempo y hasta que aparecieron las nuevas drogas, fue imposible de tratar por su obsesión de que oía voces extrañas. De vez en cuando modelaba

E. DE LUCA - PUBL. TAN

DORMITORIO AMERICANO MODELO **ED** NEW LINE



Es un modelo creado únicamente para quienes gustan de la línea moderna en decoración. Conózcalo! Usted se sorprenderá de los detalles de construcción y de su precio accesible. Si lo desea podrá adquirirlo con nuestro modernísimo Sistema de Previsión. *Compuesto de cama de dos plazas con esterilla aplicada, mesa de luz y cómoda con espejo importado, construído en placa maciza y enchapado con maderas seleccionadas.*

CONSULTE A NUESTROS EXPERTOS DECORADORES QUIENES, SIN CARGO ALGUNO, LE RESOLVERAN TODOS LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA ELECCION DEL MUEBLE Y EL ARREGLO DE SU HOGAR.

Abierto todo el día

UNICAMENTE EN

Eugenio Diez S. A.

CASA CENTRAL	EN BELGRANO	EN FLORES
BDO. DE IRIGOYEN 682	CABILDO 1769	RIVADAVIA 7523

Sólo hecha por usted... es

VERDADERA REPOSTERIA CASERA

TORTA DE GUINDAS

Batir 150 grs. de manteca con 1 ¼ tazas de azúcar (250 grs.) hasta que esté cremosa. Agregar 3 huevos, uno a uno, batiendo bien después de cada huevo. Añadir 1 cucharadita de ralladura de limón. Tamizar juntos 3 tazas de harina (360 grs.) con 4 cucharaditas de Polvo Royal y ¼ de cucharadita de sal y agregarlos a la primera preparación alternando con 1 taza de leche. Añadir 100 grs. de guindas confitadas, cortadas en trozos y enharinadas.

Verter la mezcla en un molde enmantecado y enharinado y cocinar en horno moderado durante 50 minutos.

Ud hace verdadera repostería casera si vé, elige y mide los ingredientes que usa. Polvo para Hornear Royal asegura el éxito porque se usa en la medida justa que necesita cada mezcla



Polvo para Hornear

Royal

nunca falla!

grotescas figuras de arcilla o pintaba un óleo de violentos colores, y llegó el momento en que dejó de hacer aun esto. Si alguien se le aproximaba, se hacía a un lado para esquivarle, igual que un perro temeroso de que lo atraíllen. Sin embargo, la belleza de Italia la trasformó y cuando a menudo desaparecía era para ir a contemplar el paisaje desde su mirador favorito. Pronto volvía a pintar, en alegres y armoniosos colores.

En la sala de descanso de un pabellón vi, entre la media docena de hombres que allí estaban sentados, un viviente bulto de ropas que parecía a punto de desplomarse de la silla. La faz inmóvil de aquel hombre, de ojos desconfiados y hondas arrugas, acusaba una mente sin curación y sin esperanza.

—Sin duda, éste no sacaría ningún beneficio de ir a Gabicce Mare... —observé.

—¿Se refiere a Gösta? —me dijeron—. ¡Pero si ya fue!

Muy poco se sabía de Gösta Holm y Stina Larsson que permitiera imaginar su historia. Gösta era uno de los peores casos de catatonia registrados en el establecimiento y estuvo varias veces al borde de la muerte. Lo único que hacía era permanacer largas horas inmóvil en un rincón, con un periódico enrollado bajo el brazo, como en espera de un autobús que nunca llegaba. En cuanto a Stina, era una joven de ojos demasiado brillantes, que hablaba demasiado y decía demasiado poco. Ella y Gösta nunca se habían visto en el hospital, pero cuando, en el vuelo a Italia, él sufrió una infección, Stina se le acercó y le tuvo cogida la mano, y luego, al ver que ese malestar y sus propios temores lo mantenían encerrado durante casi todo el tiempo pasado en Gabicce Mare, ella cuidaba de él y le daba de comer.

De nuevo en el Beckomberga, Gösta comprende lo que se le dice y obedece las indicaciones que se le hacen; cada día va Stina en su busca, lo ayuda en sus tareas, y después pasean juntos bajo los árboles, entre los extendidos y rosáceos edificios del establecimiento.

Las vacaciones de Gabicce Mare fueron de tal éxito que el año pasado se repitió el experimento con 64 pacientes, todos ellos esquizofrénicos de tiempo atrás. Esta vez los enfermos ocuparon el hotel por entero, y los generosos donativos de varios particulares permitieron incluir en la excursión a enajenados que carecían de recursos propios.

Nuevas lecciones y ventajas resultaron de este segundo viaje. Hasta los calificados como "crónicos" dieron muestras de interés y animación, mucho mayores de lo que podría haberse sospechado por sus glaciales rostros. Los muros que aislaban aquellas mentes de la realidad resultaron menos impenetrables de lo supuesto. Empero, a fin de que la realidad logre llegar a tales mentes es preciso que sea dinámica, alegre, variada, reiterativa, abigarrada, diferente y extraña. Y sobre todo, bella.

CHIPRE: *República contra su voluntad*

POR GORDON GASKILL



CHIPRE, república isleña de locura y maravilla, situada en el Mediterráneo Oriental, es el único país independiente del mundo que jamás aspiró a obtener la autonomía. Es también uno de los países más hermosos que pertenecen a la Organización de las Naciones Unidas, así como el más pequeño, con la sola excepción de Luxemburgo. Su superficie mide 9251 kilómetros cuadrados, y su población no alcanza 600.000 almas.

Allí, en la isla donde nació el amor, el pasado legendario se mezcla con un presente turbulento y plagado de conflictos.

En cierto sentido es posible aseverar que no hay "chipriotas" en Chipre. El 80 por ciento de la población habla griego. Y el turco es el idioma del 20 por ciento restante. Todos se consideran bien griegos chipriotas o turcos chipriotas. Y esto es lo único en que están hoy de acuerdo las dos comunidades isleñas. ¡Ah sí! También comparten la costumbre de quemar hojas de olivo para protegerse del mal de ojo. Su mutua hostilidad los mantiene aparte en dos mundos herméticamente cerrados.

Debido a su riqueza, y no sin cierta envidia, los antiguos bautizaron a la isla como "Chipre la bendita". Y aun hoy, Chipre posee bosques más extensos, proporcionalmente, que los de cualquier país vecino; y en ellos, muchos más cedros del Líbano que el propio Líbano. Esta riqueza forestal ha sido preservada a pesar del paso del tiempo, de los incendios destructores, de los estragos de las cabras y de los abusos. Hace miles de años

que los viñedos y los vinos de Chipre gozan de fama bien merecida. El cobre de la isla inició la edad de bronce en casi todo el Mediterráneo y en la actualidad sigue siendo la fuente más importante de sus ingresos de divisas.

Ante todo, para los antiguos Chipre era renombrada como cuna del amor. Según la creencia popular, allí las espumas del mar dieron forma humana a la diosa del amor, a la Afrodita de los griegos, a la Venus de los romanos. Durante muchos siglos, la isla fue el destino de devotos peregrinos procedentes de todas partes del Mediterráneo. Cada peregrina debía esperar en los alrededores del templo de Afrodita para prostituirse con el primer hombre que se lo exigiera, entregando sus honorarios a un tesoro sagrado. Todavía en nuestros días las mujeres estériles que anhelan hijos hacen el viaje hasta esos lugares, alguna vez consagrados a Afrodita, en busca de la ayuda de la "Gran Señora", curiosa mezcla de la Virgen María con el recuerdo vago de Afrodita.

Desde el año 1450 antes de Jesucristo, cuando los egipcios conquistaron la isla por primera vez, hasta la terminación del dominio británico en 1960, Chipre estuvo casi siempre bajo el yugo extranjero; entre ellos, los persas, los romanos, los bizantinos, los franceses y los turcos. Estos últimos reinaron allí durante los tres siglos que antecedieron al año de 1878; en esa fecha, los ingleses, inquietos ante el empuje ruso y ansiosos de proteger el nuevo canal de Suez, obligaron al débil sultán a que aceptara un convenio asaz curioso: la Gran Bretaña se encargaría de "administrar" a Chipre en nombre suyo, empleando tropas y gobernadores británicos, todo bajo la bandera inglesa. En 1914, cuando Inglaterra luchaba contra Turquía en la primera guerra mundial, aquélla decidió declarar a Chipre posesión totalmente británica, medida que posteriormente tendría ocasión de lamentar.

En Chipre, la Gran Bretaña se tuvo que enfrentar a un movimiento sumamente curioso que no exigía la independencia, sino la *Enosis*, o sea "la unión con Grecia". Los ingleses sostuvieron que los chipriotas no tienen en sus venas ni una sola gota de sangre griega, que Chipre jamás había formado parte de Grecia y que, gracias al régimen británico, las condiciones de vida de Chipre superaban con creces las del pueblo griego. Además, en un principio Grecia no se mostró muy interesada en adquirir a Chipre. Pero los partidarios de la *Enosis* no se desanimaron; se sentían griegos y, ¡Zeus mediante!, iban a ser parte de Grecia. A la vanguardia de este movimiento actuaba la Iglesia Ortodoxa Chipriota. En el decenio de 1950, y bajo la dirección del arzobispo Makarios III, joven y ambicioso, se desataron las pasiones. El primero de abril de 1955 la *Enosis* se convirtió en la violencia.

El número de muertos durante los cuatro años siguientes no fue ex-



cesivo; unos 610. Los ingleses se refrenaron de manera casi sobrehumana ante los ataques terroristas y sólo dieron muerte a 182 chipriotas en total (muchos más chipriotas griegos fueron víctimas de sus paisanos griegos, como sospechosos de sentimientos probritánicos, o perecieron a manos de los chipriotas turcos). Lo más espeluznante de la situación era el horror de desconocer dónde silbaría la próxima bala o dónde caería una nueva bomba. Era ocurrencia común que un joven terrorista, armado hasta los dientes, surgiera de la nada a plena luz del día, se aproximara en la calle hasta un soldado británico elegido al azar, le pegara un balazo en la nuca y desapareciera luego como por encanto entre los transeúntes.

La determinación de los ingleses de permanecer en Chipre tenía motivos eminentemente militares. Pero a fines de 1958 en Londres comenzaron a pensar de otra manera: aun en el caso de aplastar a los terroristas, isla tan agitada resultaría casi inútil como base militar. Grecia y Turquía tampoco querían verse complicadas en tamaño lío. La vieja amistad de Grecia con Inglaterra estaba en ruinas; en Turquía se produjeron serias manifestaciones contra Grecia; la unidad de la OTAN corría peligro puesto que tres de sus miembros disputaban entre sí.

A principios de 1959 los dirigentes griegos y turcos celebraron una serie de juntas secretas en Zurich (Suiza); luego viajaron a Londres por vía aérea, y se reunieron con los británicos para dar forma a un

sensacional acuerdo tripartito: plena independencia para Chipre.

Ninguno de los bandos isleños aspiraba a la independencia; esta palabra ni siquiera había sido mencionada. Los ingleses habían manifestado que "jamás" se marcharían de allí. Los chipriotas griegos querían unirse a Grecia. Los chipriotas turcos insistían en la necesidad de restituir la isla a su antiguo propietario, Turquía.

Mas a pesar de todos y de todo, llegó la independencia. El arzobispo Makarios montó en cólera; en una reunión de los representantes del Reino Unido, Grecia y Turquía celebrada en Londres, aquél se opuso violentamente a la independencia, pero los Tres Grandes asumieron una actitud inflexible. Y entonces, haciendo caso omiso de las súplicas y las lágrimas de sus consejeros chipriotas, Makarios cedió. La fecha del comienzo de la independencia fue fijada para el 16 de agosto de 1960. Entonces fueron arriados los pabellones británicos y el gobernador inglés se embarcó para no regresar jamás. Es probable que en toda la historia no haya un caso igual: la independencia fue recibida en un ambiente generalizado de disgusto. "Aquello parecía más bien un entierro", recuerda un isleño. Makarios había sido elegido presidente. Bajo su presidencia, Chipre solicitó y obtuvo el ingreso en la Mancomunidad Británica de Naciones.

Hoy Chipre se halla envuelta en un embrollo peligroso. Las comunidades de griegos y turcos la están destruyendo. "Aquéllos actúan", según lo expresara un observador francés, "como un matrimonio divorciado que se ve obligado a seguir viviendo en la misma habitación... como dos gemelos siameses que se odian".

Los chipriotas turcos se niegan a tomar Coca-Cola o Pepsi-Cola porque los embotelladores de estas bebidas son chipriotas griegos; prefieren beber su propia Bell-Cola, una fórmula alemana que embotella un turco. Cada comunidad cuenta con sus propios médicos, abogados y comercios. Si a un turco se le agota el combustible de su automóvil, prefiere quedarse a pie antes que recurrir a una estación de servicio de propiedad de un griego. Hay escuelas separadas para los dos grupos étnicos y los programas de estudios no son elaborados en Chipre, sino en Grecia y Turquía.

Para no sucumbir ante la mayoría griega, los turcos emplean torvamente todas las armas jurídicas que les confiere el Acuerdo de Zurich. Allí se convino una fórmula extraña, la famosa regla del "70-30", según la cual se concedió a los turcos una participación del 30 por ciento en los asuntos de la isla (proporción realmente mucho mayor que el porcentaje de población turca) y a los griegos el 70 por ciento. El presidente es griego y el vicepresidente turco; y ambos pueden ejercer el veto en muchos asuntos. En el ministerio los griegos desempeñan siete carteras y los turcos tres.

Estos últimos exigen en todo su participación del 30 por ciento.

Hasta el parlamento, que tiene una sola cámara, está dividido de acuerdo con una fórmula precisa (35 griegos, 15 turcos).

Para dirimir las inevitables disputas, en el acuerdo de Zurich fue establecido un nuevo tribunal constitucional supremo integrado por tres magistrados: un chipriota griego, un chipriota turco y un tercer miembro, que lo preside, y debe ser un extranjero neutral aceptado por ambos bandos. Hoy este poderoso magistrado, que en muchos sentidos bien puede convertirse en el árbitro supremo de Chipre, es un alemán occidental que no habla ni griego ni turco y cuyos conocimientos del inglés son superficiales.

Para colmo, el pueblo de Chipre no puede enmendar los artículos básicos de su propia constitución. Cualquier cambio tiene que ser obra de los Tres Grandes que rigen los destinos de Chipre: Inglaterra, Grecia y Turquía. Sobrada razón tenía el abogado especializado en derecho internacional que calificó este documento como "la constitución más imposible del mundo".

Hay otro peligro que se cierne sobre el panorama interno: el comunismo. Como sucede en general con los turcos, los nacidos en Chipre son antirrusos natos y, en consecuencia, ahora también son anticomunistas. Pero dentro de la mayoría griega, el partido comunista chipriota ha hecho avances que pueden tener consecuencias nefastas y, además, domina el sindicato obrero más numeroso y mejor organizado de la isla. En tres de las cinco poblaciones principales hay alcaldes comunistas y los concejos municipales están dominados por ese partido. La Unión Soviética desarrolla una intensa actividad de propaganda dirigida especialmente a Chipre, tanto en griego como en turco.

Hoy los comunistas tienen dominio efectivo sobre el 35 por ciento del electorado chipriota griego. ¿Podrán ir aumentándolo hasta el 51 por ciento que se necesita para ganar las elecciones de 1965? Un diplomático occidental, sin ocultar su preocupación, comentó: "No es un imposible que el próximo presidente de Chipre sea un comunista. ¡Y qué victoria sería aquélla para ellos! ¡La primera vez que asumirían el poder legalmente, en elecciones libres!"

El comunismo medra en el descontento y, por desgracia, hoy abundan en Chipre las semillas del descontento en lo político y lo económico. Para la isla constituyen fuente vital de ingresos sus exportaciones agrícolas, destinadas en su mayoría a Inglaterra. Mas estos recursos pueden esfumarse si el Reino Unido ingresa en el Mercado Común Europeo.

La escasez de agua en Chipre es sumamente aguda porque allí no hay verdaderos ríos y tan sólo unos pocos riachuelos que corren durante todo el año. Durante casi seis

CRONIN!!

todas sus creaciones

JUDAS"



Audaz y honesto mensaje de positivo interés para hombres y mujeres. El debatido problema de las relaciones íntimas tratado por primera vez, con el máximo de realismo, por el doctor A. J. Cronin, a través de un hombre y las cuatro mujeres que amó en su vida, entre las cuales se cuentan una madre y la hija de ésta. **Un tema delicado y difícil de conducir, ya que siempre encierra algo ligeramente repulsivo, pero que tratado por Cronin, con exacto sentido social, deja de ser corrosivo y se convierte en un moralizador diálogo con la vida, que enaltece y dignifica.** En esta absorbente y cruda historia sobre la desintegración moral de un hombre egoísta e irresoluto, y su titánica lucha por liberarse de las garras del deseo, Cronin se evidencia nuevamente como uno de los más grandes novelistas de los últimos tiempos.

EL CIRCULO LITERARIO tiene el orgullo de presentar esta joya literaria que recomienda muy especialmente por su valioso contenido social y moral.

ENVIE ESTE CUPON AHORA MISMO

CIRCULO LITERARIO - *Lavalle 1454 - T.E. 40-3618*

Sírvanse anotarme como suscriptor del Circulo Literario y enviarme como mi primera Selección "EL ARBOL DE JUDAS" por A. J. Cronin por el cual abonaré $ 218.-

Nombre ....

Calle y No .... *T. E.* ....

Localidad .... *F. C.* ....

Provincia ....

Firme *S8*

meses del año apenas caen unas pocas gotas de lluvia. Y la poca agua que hay en Chipre está reglamentada en forma complicadísima por leyes muy antiguas. Por regla general, los diversos herederos se distribuyen entre sí los derechos de aguas al producirse el fallecimiento de su propietario. Con el paso de las generaciones esta costumbre ha llegado a producir una fragmentación verdaderamente increíble. En el caso de un solo riachuelo, los derechos de aguas están divididos en más de un millón de partes. En otro riachuelo, uno de los copropietarios tiene derecho a sacar agua . . . *¡tan sólo durante 12 segundos cada 15 días!*

La tierra ha sido igualmente fragmentada. Según un estudio reciente, una parcela que vale menos de cincuenta dólares está subdividida entre 369 grupos de propietarios, o sean 1912 personas en total. Un solo olivo tiene 176 dueños. No es insólito el caso de que los árboles sean propiedad de un grupo de gente mientras que la tierra donde se levantan pertenece a otro grupo y el agua es patrimonio exclusivo de una tercera agrupación.

Parecería obvia la solución de semejante embrollo: modernizar las leyes que rigen el régimen de aguas y suelos y ordenar la fusión de parcelas tan ridículamente pequeñas. Mas la capacidad del gobierno para llevar a cabo esta reforma sigue constituyendo una incógnita. Inglaterra está tratando de ayudar, como lo demuestra un proyecto que viene

poniendo por obra para convertir el agua de mar en agua dulce, que quedará terminado el año entrante y costará un millón de libras esterlinas.

El auge del desempleo es otra consecuencia irónica de la época de la "emergencia", como llaman los ingleses a la época en que los chipriotas exigían la liquidación de las bases militares británicas e Inglaterra insistía en mantenerlas allí. Hoy Chipre se siente desolada ante el hecho de que la Gran Bretaña, al adoptar nuevos conceptos de estrategia, está reduciendo cada vez más sus efectivos de tropa. Este es un golpe muy duro para Chipre, porque hubo años en que más de la tercera parte de todos los ingresos en efectivo de la isla procedían directa o indirectamente de los gastos militares británicos.

Sin embargo, el panorama económico no es del todo malo. En 1961 una misión de las Naciones Unidas, encabezada por un estadounidense, el Dr. Willard Thorp, llevó a cabo un estudio a fondo de Chipre y presentó un brillante y ambicioso plan quinquenal. Éste dispone, entre otras cosas, un aumento considerable de la producción de energía eléctrica, puertos y carreteras nuevos, métodos más avanzados de agricultura y pesca, cría de mejores ejemplares de ganado, sistemas bancarios modernos, exploración de nuevos recursos minerales y, la empresa más trascendental de todas, un vasto programa de desarrollo hidráulico que incluye importantes

tareas de investigación. La mitad del costo presupuestado de este plan de 174 millones de dólares, cuando sea definitivamente adoptado, será sufragada con los propios recursos de Chipre; la otra mitad procederá de préstamos de gobiernos extranjeros amigos y de organismos internacionales. Inglaterra ya se ha comprometido a dar una "dote" de 12,5 millones de libras esterlinas a esta hija que se separa de ella.

El plan también recomienda que se dé impulso al turismo, el cual puede convertirse algún día para Chipre en fuente de ingresos más importante que todas las minas de cobre. En toda la isla hay numerosas capillas y monasterios ricos en leyenda. Y no es exagerado decir que basta con cavar en cualquier parte para descubrir objetos antiquísimos. Una vez, y en el lapso de sólo tres minutos, en una trocha desierta cerca de la playa, encontré una moneda romana de bronce del año 200 de la era cristiana y otra moneda bizantina del año 900. En algunos pequeños comercios aún se pueden comprar, por precios módicos, ejemplares hermosos e intactos de cerámica hechos hace por lo menos dos mil años. Los expertos del museo nacional con mucho gusto certifican su autenticidad y dan permiso para sacarlos del país.

Para los visitantes, la vida en Chipre puede ser plácida, amistosa y relativamente barata. Por ejemplo, en uno de los dos hoteles de lujo de la isla, el Dome, en Kyrenia, sólo cobran seis dólares diarios por una habitación con baño y tres comidas. Por sólo 30 centavos de dólar se puede comprar una botella de buen vino.

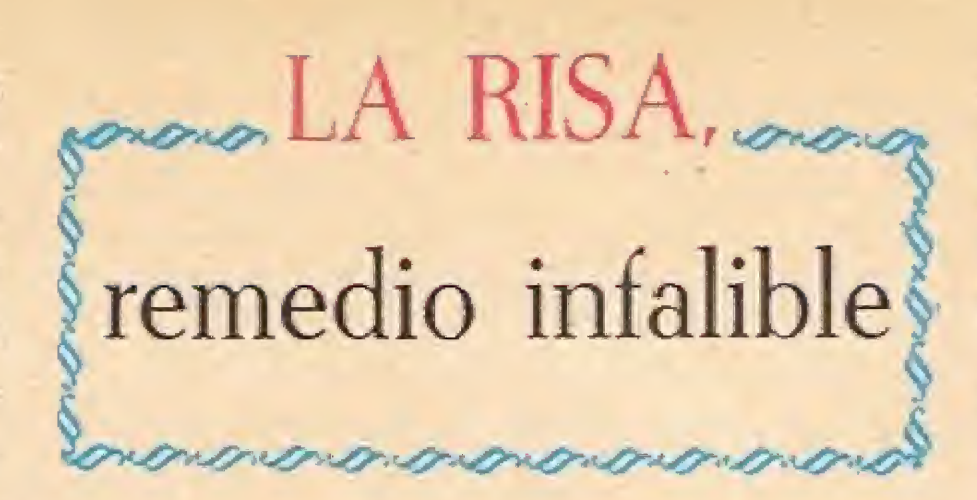
A pesar de su tamaño reducido, Chipre ofrece una variedad sorprendente de climas y paisajes: playas, montañas, desiertos. Al nivel del mar los inviernos son benignos, pero en los montes Troodos, cuyos picos ascienden a 2000 metros, se puede practicar el esquí durante dos meses. El verano dura seis meses, de mayo a octubre, y es una procesión interminable de cielo azul y sol esplendoroso. El mar es opalino y trasparente como un cristal, y se presta admirablemente para navegar a vela, para pescar y para observar las maravillas de la vida submarina. Y siempre están cerca, vigilantes, las ruinas del gran templo de Afrodita y los altos riscos donde zumban los vientos y aún duermen su sueño de belleza los restos magnos de los castillos que construyeron los cruzados.

A la luna de Valencia

—Fui a ver al médico hoy —le decía una esposa a su marido— y me ha recetado un cambio de clima.

—¡Magnífico! —exclamó el cónyuge—. Según el informe meteorológico, mañana habrá cambio de tiempo.

— *Jefftown Journal*, de Jefferson City (Misurí)



Dos LOBATOS (*boy scouts* neófitos) cuyo hermano menor había caído en una charca poco profunda, corrieron a casa con los ojos llorosos a quejarse a la mamá: "Estamos tratando de darle respiración artificial", gimió uno de ellos, "pero no se deja: cada vez que lo agarramos se nos zafa y sale corriendo". —P. C.

KENNETH KEATING, senador republicano por Nueva York, contaba, durante un banquete, de otro ágape de carácter político celebrado por sus rivales los demócratas en honor del presidente Kennedy y en que se cobró a razón de 1000 dólares el cubierto. A cierto demócrata de Washington, que se había excusado de asistir, le dijeron: "Venga entonces a tomar café después de la comida: eso sólo le costará 350 dólares".

— WVIP, Mount Kisco (Nueva York)

UNA JOVEN llamaba a la oficina meteorológica y, llena de emoción, preguntaba con voz trémula: "Voy a casarme mañana sábado y nos iremos a las montañas a pasar la luna de miel. ¿Me podrían decir qué va a pasar allá entre sábado y domingo?" —W. J.

EL CURA de una parroquia muy venida a menos escribía a menudo al obispo solicitando ayuda, hasta que el prelado le ordenó que desistiera de sus peticiones. Durante un tiempo cesó la correspondencia, pero un día el obispo recibió una carta que decía: "Lo siguiente va con carácter informativo (no es una petición): me he quedado sin pantalones".

— *The Liguorian*

HAY UNA pequeña taberna donde han colocado sobre el mostrador una cabeza humana reducida. Bajo ésta aparece un letrero que dice: "¡Caramba! ¡Qué martini *tan* seco!" —O. R.

A CIERTA menudita mujer de aspecto nervioso que llegaba como inmigrante a los Estados Unidos, le hacían la pregunta de rigor: "¿Es usted partidaria de derrocar el gobierno de los Estados Unidos por la subversión o por la violencia?"

Ella lo estuvo pensando un momento, y al fin respondió con decisión: "Por la violencia". —L. C.

UN CHICO de nueve años asistía a la última fiesta de la temporada ofrecida por la academia de baile. La mamá le había recomendado que fuera especialmente atento para con cierta niñita bastante gorda. Muy sorprendida quedó la madre al ver que el chiquillo se había dedicado por completo a aquella niña y había hecho caso omiso de las demás. Terminada la fiesta, con

mucho tacto le insinuó que bien hubiera podido sacar a bailar también a otras.

—Sí, mamá —dijo—. Pero es que ésa me encanta: es como conducir un camión grande. — M. C. L.

Una periodista que iba a salir de Nueva York por algunos días, llamó por teléfono desde el aeropuerto a la oficina del marido. Hablando con la nueva secretaria de éste, le recomendó:

—Tenga la bondad de decirle al señor Jones que me olvidé de enchufar el despertador eléctrico de su lado de la cama.

—Con mucho gusto —repuso la competente empleada—. ¿De parte de quién debo decírselo?

— *Financial Times*, de Londres

Un ayudante estaba dando al general Charles de Gaulle los resultados finales de la aplastante victoria electoral obtenida por éste en los comicios del otoño pasado. En cierto momento exclamó entusiasmado:

—Su triunfo es más rotundo que nunca, *Mon Dieu!*

—Cierto —repuso de Gaulle—. Pero, por favor, basta con que me llame *Mon Général.*

— *France-Soir*, de París

El cómico Morty Gunty cuenta que para ahorrarse el costo de las llamadas telefónicas de larga distancia, solía recurrir a una treta muy común: llamándose a sí mismo, y pidiendo la comunicación de persona a persona, podía informar de balde dónde se hallaba. Una vez, al llegar por avión a Nueva York, llamó a Chicago para hacer saber que había llegado sano y salvo. El teléfono sonó en la casa de su mamá y la telefonista preguntó si Morty Gunty estaba allí.

—No está aquí —contestó la madre—. Pero tenga la bondad de decirle que se abrigue bien. — J. M.

Un sacerdote aficionado al golf había perdido un juego con uno de sus feligreses y regresaba cabizbajo.

—No se aflija, padre —le decía el otro—. A la larga usted saldrá vencedor. Recuerde que le tocará enterrarme.

—Sí, pero hasta ese hoyo me lo ganarás. — *Evening Standard*, de Londres

En el curso de una conferencia de los miembros de la junta directiva de una empresa cuyos negocios iban de mal en peor, el presidente de la compañía estaba pronunciando un discurso a los asistentes, cuando lo interrumpió su secretaria para decirle al oído:

—El tesorero quiere rendir su informe . . . pero por teléfono y a larga distancia. — B. C.

El secretario de la Defensa, Robert McNamara, se refirió recientemente a un diálogo entre dos de sus ayudantes, uno de los cuales hablaba en voz alta consigo mismo:

—Oye, tú estás loco. Sólo a un chiflado se le ocurre hablar solo.

—¿Por qué ha de ser síntoma de demencia hablar consigo mismo?

—El hablar es lo de menos. Lo malo es que te escuchas. — W. T.

El último cañonazo "en defensa del Sur"

Un episodio extraordinario del mar, que sólo pudo ocurrir en una época en que los barcos no tenían radio para difundir las noticias.

POR CHARLES HINKSON

EL NEGRO casco de teca del *Shenandoah*, crucero de la Confederación, salió a eso del mediodía de un banco de niebla en el mar de Bering, y bajo la intensa luz del sol revolotearon sobre su arboladura las aves marinas lanzando sus graznidos quejumbrosos. Un témpano de hielo flotante fulguraba al frente, y mas allá, en la distancia, blanqueaba el velamen de la presa codiciada: cinco buques balleneros.



El capitán Jaime Waddell, recio marino de frondoso bigote castaño y más de 1,80 m. de estatura, se frotó las manos de contento:

—¡Zafarrancho de combate! —ordenó.

El *Shenandoah*, armado en corso para destruir la marina mercante de los norteños, o "yanquis", era un barco famoso y temido; mas en este hermoso día de sol su misión resultaba trágicamente anacrónica, porque la fecha era el 22 de junio de 1865 y, aun cuando el capitán Waddell lo ignoraba, la gran guerra civil de los Estados Unidos, entre el Norte y el Sur, había terminado ya . . . ¡hacía más de dos meses!

Ignorándolo, pues, Waddell dispuso bordear el hielo flotante para caer sobre sus desprevenidas víctimas. Hacia estribor, una ballenera cortaba veloz las olas tras un cetáceo arponeado y era seguida de lejos por el lento y pesado buque-fábrica a que pertenecía. Perezosas columnas de humo se elevaban de las demás embarcaciones, donde se hacía prueba del aceite de ballena. Al irrumpir en esta escena de paz y trabajo, Waddell observó con una sonrisa maliciosa que no todos los balleneros eran yanquis, pues dos de ellos enarbolaban pabellones extranjeros; y esto le sugirió la idea de enarbolar a su vez el de Rusia, con el fin de quitarles toda sospecha. (Una variada provisión de "armas de tela" que llevaba en su saco de banderas había demostrado ya su eficacia como disfraz de guerra.)

Al acercarse a los balleneros yanquis, mantuvo los cañones tapados para no alarmarlos, y en el bote de remos envió una partida de abordaje al que estaba más cerca, el *Milo*, de Nueva Bedford. El patrón de éste, Ricardo Baker, hombre cincuentón y veterano de muchas travesías, no podía dar crédito a sus ojos cuando se le presentó a bordo un joven que vestía el uniforme gris de la Confederación y le exigió formalmente la entrega del buque como botín de guerra. Pidió una entrevista con Waddell y, cuando lo llevaron a bordo del *Shenandoah*, rígido de la ira exclamó:

—Pero señor capitán, ¡si la guerra ya se acabó! Los periódicos de San Francisco informan de la rendición de Lee.

Waddell se negó a creer semejante cosa. ¿Cómo iba a aceptar la palabra de un enemigo cuyo interés inmediato era salvar su buque? Con toda frialdad informó a Baker que, si quería, podía rescatar el *Milo* por 40.000 dólares, con la condición de que condujera al puerto más cercano a los prisioneros que ya había hecho el corsario. Baker no tuvo más remedio que aceptar.

En el curso de pocas horas el *Shenandoah* capturó a los otros dos balleneros yanquis, el *Sophia Thornton* y el *Jireh Swift*, puso sus tripulaciones a bordo del *Milo* y los incendió. En seguida, mientras el *Milo* se dirigía a puerto con su cargamento de tristes norteños, el *Shenandoah* partió en busca de nuevas presas. No era Waddell hombre que abandonara su causa por un

¡*OTRA OFERTA DE LA* BIBLIOTECA DE SELECCIONES *EXCLUSIVA PARA USTED!*



La BIBLIOTECA DE SELECCIONES le ofrece ahora

HISTORIAS SECRETAS DE LA ÚLTIMA GUERRA

Un volumen excepcional que se destaca notablemente de toda la habitual y conocida "literatura de guerra"

464 páginas formando un volumen especial, lujosamente encuadernado y con un contenido de:

- **43 historias reales.**
- **31 fotografías, cartas geográficas y documentos del servicio secreto de los países participantes en la 2ª Guerra Mundial.**



¡ENVÍENOS HOY MISMO SU CERTIFICADO PERSONAL!

Esta oferta excepcional de Selecciones llevará a los amantes de la buena lectura una obra vigorosa, donde cada capítulo es una dramática huella, viva y sangrante, de la segunda guerra mundial.



SELECCIONES DEL READER'S DIGEST

Apartado Especial Nº 51

BUENOS AIRES

ESTAS SON ALGUNAS DE LAS HISTORIAS REALES QUE USTED PODRÁ LEER:

OPERACIÓN "CADÁVER".

EL ÍDOLO DE SAN VITTORE.

EL ESPÍA QUE TRAICIONÓ A HITLER.

CÓMO SE SECUESTRA A UN GENERAL.

EL ÚNICO QUE PUDO ESCAPAR.

¡y 38 relatos más, amén de 31 fotografías, cartas geográficas y documentos de espionaje!

simple rumor no confirmado, que a lo mejor no podía ser otra cosa que un ardid del enemigo.

Waddell tenía 40 años. Había estudiado en la Academia Naval de los Estados Unidos, donde posteriormente había sido profesor de navegación. Después de prestar servicio en el Extremo Oriente en 1862, había presentado dimisión de la marina federal para entrar a servir en la de los Estados Confederados.

En la isla de Madera, en 1864, tomó el mando del *Sea King*, veloz mercante de tres palos y 68 metros de eslora, recién comprado a Inglaterra. Lo artilló con cañones de pequeño calibre y lo rebautizó *Shenandoah*. De Madera lo llevó a Australia y de ahí, con una dotación de leales oficiales sureños y una heterogénea tripulación de diversas nacionalidades, en febrero de 1865 puso rumbo al norte para atacar a los balleneros de la Nueva Inglaterra que operaban en el Pacífico setentrional. El aceite de ballena era muy importante para la economía norteña, como combustible para el alumbrado y como lubricante, y el capitán Waddell tenía órdenes de destruir esa industria. Para el 22 de junio el *Shenandoah* había dado buena cuenta de más de media docena de buques balleneros.

Precisamente al día siguiente de la sorpresa y protesta de Baker, volvió a oírse el ingrato "rumor". A las 8 de la mañana del día 23 el *Shenandoah* abordó al *Susan Abigail*, buque mercante con matrícula de San Francisco que se dedicaba a llevar a los esquimales whisky ordinario, cuentas de vidrio y otras baratijas, para cambiárselas por pieles. El patrón, que era yanqui, se quedó viendo con asombro los uniformes grises.

—No puede ser, capitán —dijo a Waddell—. ¡La guerra ha terminado ya!

—¿Puede usted probarlo? —preguntó éste, que por primera vez dudó.

—Ya lo creo —replicó el mercader—. Tengo periódicos de abril donde se publican las declaraciones de los generales Grant y Lee en Appomattox.

Waddell examinó varios de esos periódicos. Allí leyó que Lee, comandante en jefe de las fuerzas de la Confederación, se había rendido; que el hambre había ocasionado disturbios en el Sur; y que Jefferson Davis, presidente de los Estados Confederados, había huido de Richmond. Por otra parte, se informaba que Lincoln había sido asesinado, que la resistencia continuaba en el Oeste y que Davis había establecido una nueva capital en el pueblo de Danville, en Virginia, desde donde había lanzado una proclama en que pedía continuar la guerra con renovado vigor. A esto se agarró Waddell. Reveses sin duda los había habido; pero derrota, imposible. Y sin más dilación ordenó destruir el *Susan Abigail*. El *Shenandoah* siguió navegando hacia el estrecho de Bering.

El 25 de junio se apoderó de un

ballenero solitario y el 26 capturó seis más, de los cuales destruyó cinco y al restante le permitió rescatarse a fin de que trasportara al sur a los desdichados prisioneros. Dos días después, el 28, realizó otra captura sensacional: 11 barcos. De todos estos 18 buques, ¡ni uno solo tenía información oficial sobre la terminación de la guerra!

La captura del 28 de junio fue posible porque el casco del ballenero yanqui *Brunswick* se había perforado en el hielo flotante a eso de las tres de la madrugada, y como hacía agua con más rapidez que las bombas podían achicarla, el patrón izó la señal de auxilio. En la brillante claridad del amanecer ártico, nueve buques respondieron al llamamiento, antes de que se echara el viento.

Pasada la una de la tarde y después de haber incendiado durante la mañana otro ballenero, el *Waverly*, el corsario sureño llegó navegando a vapor y desplegando al tope de su mástil el pabellón de los Estados Unidos. Rápida y discretamente se apoderó del *James Maury*, al que permitió también rescatarse para que llevara prisioneros, y en seguida se identificó arriando la bandera de la Unión para izar en cambio la de la Confederación, y disparando un cañonazo de prevención, sin bala, hacia el grupo de balleneros. Éstos, desarmados y atrapados en una calma chicha que no les permitía huir a la vela, arriaron bandera rápidamente. Todos menos uno, el *Favorite*, mandado por el capitán Tomás Young, de 70 años.

Bien conocido como hombre de malas pulgas y de probado valor, Young armó a su gente con mosquetes y cargó el cañón arponero con una granada. Cuando un piquete de abordaje se acercó en un bote de remos para exigirle la entrega del buque como botín de guerra, el corajudo yanqui les gritó:

—¡Qué botín de guerra ni qué infierno! ¡Apártense de allí o los hundo de un cañonazo!

Entonces el propio *Shenandoah* se acercó al pequeño ballenero, con los cañones listos y los artilleros en sus puestos. "Si no se rinden los haremos volar por los aires", le gritaron. En respuesta, Young los amenazó blandiendo un viejo y oxidado cuchillo de marino.

Pero a estas alturas la tripulación del *Favorite* ya había desertado y el último marinero que saltó por la borda tuvo la prudencia de quitarle el fulminante al cañón arponero. El bote del *Shenandoah* volvió a acercarse. Young los desafiaba a gritos, agitaba sobre su cabeza una pequeña bandera de la Unión, y cuando el piquete de abordaje trepó sobre la amura, el viejo tomó un mosquete por el cañón y acometió a los asaltantes a porrazos. Rápidamente lo sometieron, lo amarraron y lo metieron en el bote. Del millar o más de marinos que capturó el corsario, Young fue el único que peleó. Como homenaje a su valor, Waddell le puso un centinela de vista.

Habiendo acabado virtualmente con la flota ballenera yanqui en aquellas latitudes, el *Shenandoah* puso proa al sur, navegando a la vela. Casi se había olvidado aquella necedad de que el Sur había perdido la guerra. En efecto, el capitán sureño había empezado a concebir un nuevo proyecto, tan audaz que lo estuvo madurando todo el mes de julio sin atreverse a confiarlo a sus oficiales ni a su tripulación. ¡Se proponía nada menos que capturar a San Francisco para exigir rescate!

No era un plan de ejecución imposible. Waddell conocía muy bien la bahía y las mareas por haber servido allí antes de la guerra en buques federales. Las defensas de la ciudad siempre habían sido muy débiles, el puerto estaba protegido por un solo buque blindado, un barquichuelo que el *Shenandoah* podía atropellar al amparo de la noche, y poner a bordo de él un enjambre de marinos sureños. Al amanecer, los ricos comerciantes de San Francisco despertarían al estruendo de las baterías de ambas embarcaciones. El oro de la ciudad infundiría nueva vida a la Confederación. Para poner por obra su proyecto, lo único que necesitaba era capturar alguna nave recién salida de San Francisco, a fin de informarse exactamente sobre el estado de las defensas del puerto.

El 2 de agosto el *Shenandoah* navegaba lentamente con brisa perezosa al occidente de la punta de Baja California cuando alcanzó a ver una vela y le dio caza. Al cabo de cuatro horas, un cañonazo disparado por el corsario obligó al mercante a virar en redondo. Era el *Barracouta,* bergantín inglés que hacía 13 días había salido de San Francisco y traía noticias frescas. Su capitán pasó a bordo del *Shenandoah* para celebrar una rápida entrevista y llevó un buen fajo de periódicos.

Media hora más tarde, el capitán Waddell parecía envejecido, pálido, sombrío. Congregó a sus oficiales en el puente de popa, y ante las atónitas miradas del grupo habló de esta suerte:

—Señores, la guerra entre los Estados ha terminado . . . terminó desde el 24 de abril. Desde esa fecha hemos destruido 21 buques de los Estados Unidos. Los yanquis sostienen que nuestro barco no es un beligerante, un barco de guerra, sino un corsario al que es legítimo acometer. En estos momentos todas las armadas del mundo están buscando al *Shenandoah*. Si nos capturan, nos ahorcan a todos.

En pocos minutos el orgulloso crucero se había convertido de bravo cazador en res perseguida. La noticia voló como una brisa helada por el castillo de proa y bajo cubierta. Con excepción de los oficiales sureños, la mayor parte de los 132 hombres a bordo eran australianos, ingleses, hawaianos, españoles, suecos y hasta algunos reclutados entre los prisioneros yanquis, que se habían enganchado por la excelente paga y la participación en



LA NACION

El gran diario argentino ofrece al lector -además de amplia información, moderna, ágil y accesible- la garantía de una cuidadosa selección del material que se publica, lo que hace de LA NACION el diario en que todas las generaciones confían.

el botín, lo que hacía mucho más peligrosa y condenatoria la acusación de piratería.

A fin de resolver cómo y en dónde se rendirían, Waddell celebró consejo en el cuarto de oficiales. Algunos opinaron por Hawaii, otros por Australia; unos pocos, desesperados por volver a reunirse con sus familias, fueron partidarios de arriesgarse a entrar en algún puerto norteamericano, La reunión se disolvió en medio de una agria disputa y la responsabilidad de la decisión quedó enteramente en manos del comandante que, solo en su camarote, paseaba de arriba abajo y consultaba cuantos textos legales tenía a mano, aunque muy bien sabía que no hallaría en ellos ni solución ni precedente alguno para su insólita situación. Meditó largamente y al fin se resolvió: iría a Inglaterra. Como los ingleses habían mostrado simpatía por la causa del Sur, pensó que entre ellos su gente tendría la esperanza de que se la exonerara del cargo de piratería.

Quedaba sólo un problema: cómo llegar allá. El 16 de setiembre el crucero dobló el cabo de Buena Esperanza y entró en el Atlántico navegando a 15 nudos, mas con amagos de tormenta. Pronto fue preciso recoger las velas para hacer frente a un terrible huracán. Escaseaba peligrosamente el carbón, lastre a la vez que combustible, y al embate de las olas y del viento la gran nave bailaba de tal manera que más de una vez todos se creyeron perdidos. Después, pasaron días enteros en-

vueltos en una espesa niebla, con tiempo tornadizo, lo que contribuía a que aumentase a bordo la tensión nerviosa y las disputas se volviesen más frecuentes y violentas.

Cuando por fin se levantó la niebla, estaban a sólo 3000 kilómetros de la Ciudad del Cabo, en África, y varios oficiales propusieron a Waddell que se dirigiera hacia allá. Siguieron más peticiones en el mismo sentido. Por fin Waddell paró a uno de los más díscolos oficiales jóvenes en el castillo de proa y le gritó: "¡Aquí seré yo el capitán o moriré en el puente!"

Con esto se acabó la cuestión. El *Shenandoah*, con todo el velamen desplegado, puso proa a Inglaterra, que estaba casi 10.000 kilómetros al norte, por un mar probablemente infestado de mortíferos buques de guerra. Cada vez que aparecía en el horizonte una vela, los hombres ansiosos trepaban por las maromas armados de catalejos, porque cada vela era un enemigo en potencia. El veloz corsario hurtaba el cuerpo a todo buque que veía.

A principios de noviembre las gaviotas vinieron a posarse en el aparejo y el día 6 el crucero entró en el canal de San Jorge, donde tomó a bordo un piloto para remontar el río Mersey hasta Liverpool. Al ver ondear la enseña de la Confederación en la botavara de mesana, el piloto, muy preocupado, informó a Waddell que la guerra civil había concluido. Los sureños simularon recibir la noticia con gran asombro y desconsuelo.

A las ocho de la mañana siguiente las anclas del *Shenandoah* resbalaron ruidosamente de la proa para ir a enterrarse en el fangoso lecho del río. Un oficial del navío de línea *Donegal*, de Su Majestad Británica, subió a bordo para aceptar un documento de rendición que había compuesto Waddell, por el cual entregaba su nave a las autoridades británicas y solicitaba una decisión favorable para sus oficiales y tripulantes.

A éstos los arengó Waddell, que para el caso vistió su uniforme de gala. Les recordó que durante 13 meses de travesía en los mares el *Shenandoah* había llevado la bandera de la Confederación alrededor del mundo, en un recorrido de 93.000 kilómetros. Había capturado 38 buques, de los cuales destruyó 32 y a seis les permitió rescatarse, pero no mató a un solo yanqui ni tampoco sufrió baja alguna. Y el 28 de junio de 1865 había disparado el último cañonazo "en defensa del Sur".

"Para los oficiales y marinos", dijo, "reclamo un triunfo sobre sus enemigos y sobre todos los obstáculos. Cuanto a mí, yo he cumplido con mi deber".

Una ensordecedora aclamación acogió estas palabras y turbó el silencio de la bahía.

El 11 de noviembre el *Shenandoah* fue entregado al cónsul de los Estados Unidos en Liverpool. Perdonados por los ingleses sus "25 actos de piratería", los oficiales y tripulantes fueron puestos en libertad. Posteriormente el gobierno de los Estados Unidos concedió amnistía a los sureños, y así pudieron éstos regresar al seno de sus hogares. El gran corsario de la Confederación, valerosa aunque un poco tardíamente, había llegado al fin a la terminación de la guerra.



No se trata de cuántos años tengamos, sino de cómo los llevemos.

— Marie Dressler

Padres prudentes

UNA MADRE advierte a su hija:
—Quiero que vuelvas de la fiesta antes de las 10 de la noche.
—Ya no soy una chiquilla, mamá —protesta la muchacha.
—Por eso precisamente quiero que vuelvas temprano. — T. O.

EL ARQUITECTO Wallis Eastburn Howe y su esposa tenían seis hijos, con 23 años de diferencia entre el primogénito y el benjamín. "Llevo una vida muy variada", le contaba Howe a un amigo: "antes de acostarme tengo que ver que el menor tome su botella y que al mayor le falte la suya".

— George Howe, en *American Heritage*

MONDONGO
A LA GENOVESA



Para preparar el mondongo a la genovesa, La Negra utiliza mondongo vacuno seleccionado, bien desgrasado, lavado, cepillado y remojado durante tres horas en agua y vinagre. El mondongo a la genovesa de La Negra está hecho con todos los ingredientes de la buena mesa familiar, cocinado con sal y pimienta blanca molida y preparado con un delicioso tuco en base a aceite, extracto de carne, tomates pelados, cebolla, zanahoria, ajo, orégano, laurel, perejil, pimentón y una pizca de azúcar molida.

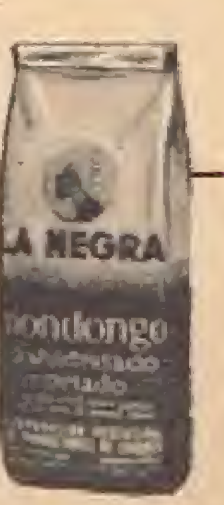
Pruebe el mondongo a la genovesa de LA NEGRA, y usted también sabrá que bien cocinan las manos de LA NEGRA.

ASI LO HACE LA NEGRA

Y PARA PREPARAR SU BUSECA O EL CLASICO MONDONGO A LA ESPAÑOLA

MONDONGO SECO "LA NEGRA"

1 kilo de mondongo fresco en un paquete de 180 gramos de mondongo deshidratado purísimo





"Nadie querrá volver a ponerse ropa que no da de sí", dicen los entusiastas.

Prendas que se *e-s-t-i-r-a-n*

POR JEAN LIBMAN BLOCK • *Condensado de "U. S. Lady"*

EL PRIMER concierto de la serie de otoño de la Sinfónica de Atlanta, Estado de Georgia, se distinguió este año por un importante estreno que nada tenía que ver con la música. Henry Sopkin, su director de orquesta, vistió esa noche el primer traje "elástico" de etiqueta que registra la historia, hecho a la medida usando un nuevo paño de pura lana. Sopkin declaró que al ejecutar los

Foto: Douglas Corry

violentos movimientos de brazos que exige el Quinto Concierto de Beethoven para piano y orquesta, sentía que el frac seguía cada ademán tan fácilmente como si formara parte de su propia piel.

"Este frac me queda mejor ajustado que todos cuantos he usado hasta ahora", dijo Sopkin, "pero da mucha más soltura a mis hombros y brazos. Y al terminar el concierto no queda con el aspecto de que uno se hubiera acostado y dormido con él puesto".

La revolución de las telas elásticas es hoy el tema favorito de la industria textil. Según cálculos de la industria, en 1962 se usaron unos 16 millones de kilos de nilón para hacer géneros elásticos, es decir un poco más de 12 millones de kilos que los consumidos en 1956. El 20 por ciento de los calcetines que hoy se elaboran para hombres son elásticos. Las calzas elásticas son parte obligada del vestuario de toda muchacha. Las ventas de pantalones elásticos para esquiar han aumentado 91,7 por ciento desde 1960. En Inglaterra se emplea para las mangas de chaquetas y pantalones de la ropa de presión parcial que usan los pilotos de aviones de chorro una tela elástica de gran resistencia a la tensión. La ropita elástica, que "crece a la vez que el niño" es hoy un artículo imprescindible del ajuar para recién nacidos. Entre las prendas elásticas de mayor demanda figuran faldas, pantalones, *shorts*, trajes de baño, y chaquetas para el *golf* y los bolos. Muchas de las prendas de actualidad no van muy ceñidas al cuerpo; parecen ropa común y corriente, pero tienen la cualidad de ser elásticas.

Algunos industriales textiles de notorias ideas conservadoras, hacen predicciones muy entusiastas sobre el porvenir de las prendas elásticas. W. G. Lord, vicepresidente directivo de la empresa Burlington Industries, dice que hay quienes creen que el nuevo tipo de tela se usará dentro de pocos años en casi toda la ropa.

Mike Geist, presidente de Geist & Geist, fabricante de ropa de deporte y uno de los precursores en el empleo de géneros elásticos, calcula que éstos podrían eliminar hasta el 90 por ciento de los "arreglos" de ropa ya hecha, exceptuando dobladillos.

Los géneros elásticos se originaron durante la segunda guerra mundial en la aldea suiza llamada Wattwil, donde la centenaria empresa de Heberlein y Co., ante la imposibilidad de conseguir lana, inventó una fibra textil semejante a la lana, pero hecha de celulosa extraída de pasta de madera. El procedimiento de fabricación exigía que se torciera la hilaza, se fijara al vapor la posición de sus moléculas, se destorciera y se tiñera. Al aplicar al nilón este proceso, después de la guerra, produjo el primer nilón de textura elástica. Se necesitaba una nueva palabra para tan extraordinaria fibra, cuyas moléculas "recordaban" el sitio originalmente ocupado y volvían a él



sin que importara cuántas veces se estiraran o desplazaran. Se tomaron las letras *He* de Heberlein y *lan* del francés *laine*, que quiere decir lana, y se formó con ellas la marca registrada "Helanca".

La Helanca se usó primero en medias y prendas de deporte. Las nuevas medias poseían la extraordinaria cualidad de que en la mano parecían encogidas y de tamaño para niño. Pero en el pie se ensanchaban uniformemente y sin apretar, para ceñirse al contorno de un pie de persona adulta. Se ajustaban a la pierna, no requerían el empleo de ligas, y resultaron de un material elástico y muy resistente al desgaste.

Después se dieron a la Helanca otras aplicaciones, cuando un excampeón olímpico de esquí y su esposa, fabricantes de ropa de deporte en Munich, convirtieron una pieza de paño de nilón y lana en elegantes pantalones ajustados para esquiar. La peliblanca María Bogner causó sensación al descender por las pistas de esquiar con pantalones que le ceñían la silueta. Casi de la noche a la mañana, los pantalones "Bogner" (de 50 a 60 dólares el par) se convirtieron en algo más indispensable que los propios esquís para los adictos al deporte desde las lomas de Zermatt, en Suiza, hasta las de Squaw Valley, en California. "Los pantalones Bogner han convertido este deporte en un verdadero espectáculo", dijo el dueño de un centro para esquiar de la Nueva Inglaterra, mientras volvía la cabe-

za para no perder de vista a una rubia principiante ataviada en "Bogners" morados de un número menor del que le correspondía usar.

Al mismo tiempo, un vendedor neoyorquino de telas, llamado Milton Hinkis, exploraba las aplicaciones fundamentales de las telas elásticas. "¿A quién le servirán mejor?" se preguntó Hinkis. La respuesta era obvia: a las mujeres encintas. Hinkis creó entonces un género económico de nilón y algodón especial para el frente de las faldas de maternidad. Después hizo una tela apropiada para pantalones de maternidad. Ambas prendas tenían suficiente capacidad de ensanche para durar y servir durante todo el período del embarazo. Después se dedicó a vender género elástico de nilón a los fabricantes de calzas para señoras y niñas. Luego el material se usó para prendas de dormir, trajes de baño y de abrigo para niños. Hinkis es actualmente uno de los principales fabricantes de géneros elásticos en los Estados Unidos.

Los modernos géneros elásticos se dividen en tres tipos principales. El que más se usa es el nilón de empresas tales como Chemstrand y du Pont, y en cuya fabricación se emplea la invención suiza para rizar las fibras. Al usar la hilaza tratada junto con otra hilaza corriente y al someterla a tensión, el nilón rizado se estira, mientras que el no tratado comunica al género sus características especiales. Del nilón con orlón lanoso se hacen

abrigados trajes para invierno; con lana, pantalones para esquiar; con seda, vestidos ceñidos; con algodón, camisas, calzones y suéteres de pana. El grado de elasticidad va desde un diez hasta un 300 por ciento.

Existe una fibra elástica totalmente distinta y que lleva el nombre de *spandex*. Se vende con las marcas registradas de "Lycra" de du Pont, y de "Vyrene" de la U. S. Rubber. El *spandex* es una fibra elástica sintética que tiene el aspecto de caucho ultradelgado. No obstante, su capacidad elástica dura 10 veces más que la del caucho, pesa una tercera parte menos que éste, y ofrece tres veces la fuerza constrictiva del caucho. Se usa principalmente para fajas y sostenes increíblemente livianos, pero de gran firmeza, medias elásticas de contextura muy fina, y trajes de baño vaporosos.

El más reciente material elástico que acaba de lanzarse al mercado, está hecho totalmente de fibras naturales, como lana y algodón, a las que se han dado propiedades de elasticidad mediante intrincados procesos químicos o mecánicos. Ya pueden comprarse pañales elásticos, y una fábrica textil del Estado de Georgia ofrece actualmente linos, popelinas y gabardinas totalmente de algodón con sólo la elasticidad necesaria para hacer prendas ceñidas pero holgadas a la vez.

La busca de una lana elástica ha sido muy larga. Ahora hay dos procesos fabriles que se idearon para comunicar cierto grado de elasticidad a los casimires. Uno de ellos (de la J. P. Stevens & Co.) se vale de sustancias químicas para cambiar la estructura molecular de las fibras de la lana; el otro (de Burlington Industries) se vale de técnicas especiales para la producción de la hilaza y el hilado. En ambos procesos se procura dar mayor libertad de movimiento a la vez que conservar la forma de los trajes de hombre bien confeccionados.

Todavía existen algunos obstáculos para que se generalice el uso de telas elásticas. Uno de ellos es el precio, que es de uno a seis dólares mayor que el de los géneros corrientes de la misma calidad. Otro es que los compradores se acuerdan de los defectos presentes en los primeros géneros elásticos. Las costuras de algunas prendas se desbarataban; en los pantalones se marcaban rodilleras; los sastres ahorrativos no hacían las faldas y los pantalones con cinturones y fajas ensanchables. Pero gracias a la experiencia se han resuelto casi todos los problemas de costuras y uniones a la vez que se vigila mejor la calidad.

Un problema más serio puede ser la resistencia inconsciente del público a la comodidad excesiva. Para demostrar cuán cómodas son las prendas ensanchables, una compañía vistió a una modelo con ese género de ropa de pies a cabeza: botas, medias, faja y sostén de *spandex*, pantalones de nilón y terciopelo, blusa de seda y nilón y cinta ensanchable en la cabeza.

"¿Cómo se siente?" le preguntaron.

Se movió como presa de malestar al no sentir constricción ni apretura en ninguna parte. "No sé qué decir", contestó vacilante. "Probablemente me acostumbraré, pero siento como si algo me faltara. No me siento vestida".

Una chica universitaria que se había comprado un vestido ceñido de seda elástica, expresaba una queja algo distinta. "Le queda bien a todas las compañeras de mi dormitorio, y ha ido a todas las fiestas de la temporada . . . pero sin mí".

Los entusiastas dejan a un lado cuantos reparos se presenten. "Las telas elásticas están apenas en sus principios", dice Mike Geist. "Pronto se harán así todos los géneros conocidos y hasta otros aún no creados. ¡Nadie querrá volver a ponerse ropa que no da de sí!"



Mujer calculadora. En una reciente elección en el Brasil cierto candidato obtuvo únicamente tres votos. Después de conocerse los resultados, la esposa lo recibió airadamente: "¡Siempre sospeché que tenías otra mujer!"

— Dimitri Lambru

Es SORPRENDENTE cuánta gente, por otra parte sensata y agradable, cae en el vicio del aguafiestas, esa odiosa costumbre de buscarle siempre tres pies al gato, de hacer comentarios, unas veces inocentes y otras calculados, que despiertan dudas o desconfianza sobre determinado plan. Una vez que se cae en este hábito, va creciendo hasta destruir no sólo la capacidad del aguafiestas para pensar y vivir en forma positiva, sino que alcanza a minar la confianza de los demás.

La única protección que nos queda es no permitir que las dudas implícitas echen raíces.

Tenía mi padre 60 años de edad y yo 13, cuando decidimos viajar en bicicleta desde Yorkshire hasta la costa occidental de Escocia. Cada noche nos alojaríamos donde más nos conviniese. Inmediatamente surgieron los comentarios aguafiestas: ¡La jornada sería demasiado fatigosa! ¿Y si nos lloviera todos los días? ¿Hallaríamos buen alojamiento todas las noches?

Realizamos el viaje y los recuerdos de aquella "gira descabellada" se cuentan entre los más gratos de mi vida. Tanto gozamos de nuestra aventura que seguimos haciendo largos viajes en bicicleta todos los veranos durante cinco años. Jamás habían sufrido los aguafiestas derrota tan contundente.

El feliz inconveniente que tiene el hábito de hallar inconvenientes es que la determinación siempre puede derrotarlo.

— Constance Goodall, en *Homes and Gardens* (Inglaterra)

PARTOS CON MÚSICA

Dos MÉDICOS italianos, especialistas en obstetricia, emplean la música como sedante para sus pacientes al sobrevenir los dolores del parto. Durante el período de dilatación, el Dr. Giuseppe Donadio y su hermano Giancarlo ponen música suave y calmante, como los Nocturnos de Chopin o el *Vals Triste* de Sibelius. En el momento mismo del parto, a las enfermas les gusta alguna pieza un poco más estimulante: la obertura de *Guillermo Tell*, por ejemplo. Algunas gustan incluso de un aire marcial, y los doctores Donadio dicen que otras pidieron música de "twist"... que se les proporcionó.

Los dos italianos informaron al Congreso Internacional de Medicina Sicosomática y Obstetricia que de las 30 mujeres que recibieron "musicoterapia" durante el parto, todas, excepto tres, la consideraron útil. Pero fue un médico francés quien dio la última nota al comentar que Enrique IV de Francia, famoso por su vigor, su ingenio y su galantería, nació al son de un aire vascuence, cantado durante el parto... por su propia madre.

— *Medical World News*

DISOLVENTE DE CÁLCULOS RENALES

RECIENTEMENTE, el Dr. William Mulvaney, urólogo de Cincinnati, informó acerca de un medicamento capaz de disolver ciertos tipos de cálculos renales y, en algunos casos, de evitar que se formen de nuevo.

Aunque los médicos lo vienen intentando desde hace varios siglos, dichos cálculos no se han podido disolver hasta la actualidad debido a la irritación que producen los disolventes puestos a prueba, o al prolongado tiempo que su uso requiere. La nueva solución, la hemiacidrina, se obtuvo de un disolvente orgánico que se emplea para lavar las sales de calcio de los equipos de lechería; es eficaz para disolver tres tipos de cálculos que constituyen cerca del 40 por ciento de los que se presentan.

El Dr. Mulvaney informó que se han obtenido resultados "muy prometedores" al emplear el disolvente para impedir la formación de cálculos en enfermos "que los producen periódicamente". Uno de esos enfermos, tratado con el medicamento, que se administra mediante una sonda introducida directamente en el riñón, no ha padecido cálculos renales desde hace más de cinco años.

— *Revista de la Asociación Médica Norteamericana*

DIAGNÓSTICO POR VÍA TELEFÓNICA

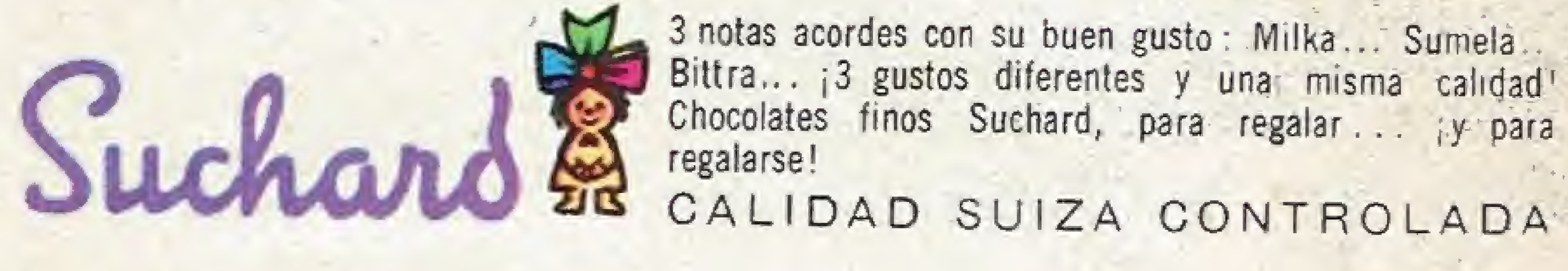
LOS PADRES de familia podrán contar en breve con un nuevo auxiliar para el diagnóstico de los padecimientos respiratorios en los niños, una de







CHOCOLATES FINOS



Vino, Vió, Venció!

Valiant

de Chrysler

Llegó y venció, por su renombre mundial... su neta superioridad técnica... su famoso motor "Slant Six", que da capot y centro de gravedad más bajos... su construcción UNIBODY que vence a los peores caminos... su ingeniosa suspensión independiente a barras de torsión y rótulas esféricas... y su impecable línea premiada con la medalla anual de la National Society of Illustrators, de U.S.A.



Vea el Valiant en el Concesionario Autorizado de

FÈVRE Y BASSET LTDA. S. A. Chrysler Argentina S.A.

las causas principales de mortalidad infantil. En una reunión de la Academia Norteamericana de Pediatría, el Dr. Harvey Kravitz hizo la demostración científica de un procedimiento técnico: el análisis de la respiración por vía telefónica, y comprobó que el resfriado común, el asma, la bronquitis, la neumonía y la difteria laríngea producen sonidos característicos. La difteria laríngea, por ejemplo, produce un sonido metálico, una especie de graznido, que, una vez oído, resulta inolvidable. Por tanto, en muchos casos un médico puede analizar la respiración de un niño oyéndola por teléfono, lo que ahorra un tiempo precioso y permite al médico determinar si el padecimiento requiere un examen inmediato en la sala de urgencia de un hospital, o si el enfermo puede esperar en casa la visita del médico o acudir al consultorio. El Dr. Kravitz ha hecho grabaciones magnetofónicas de los diversos sonidos, para utilizarlas en el adiestramiento de especialistas interesados.

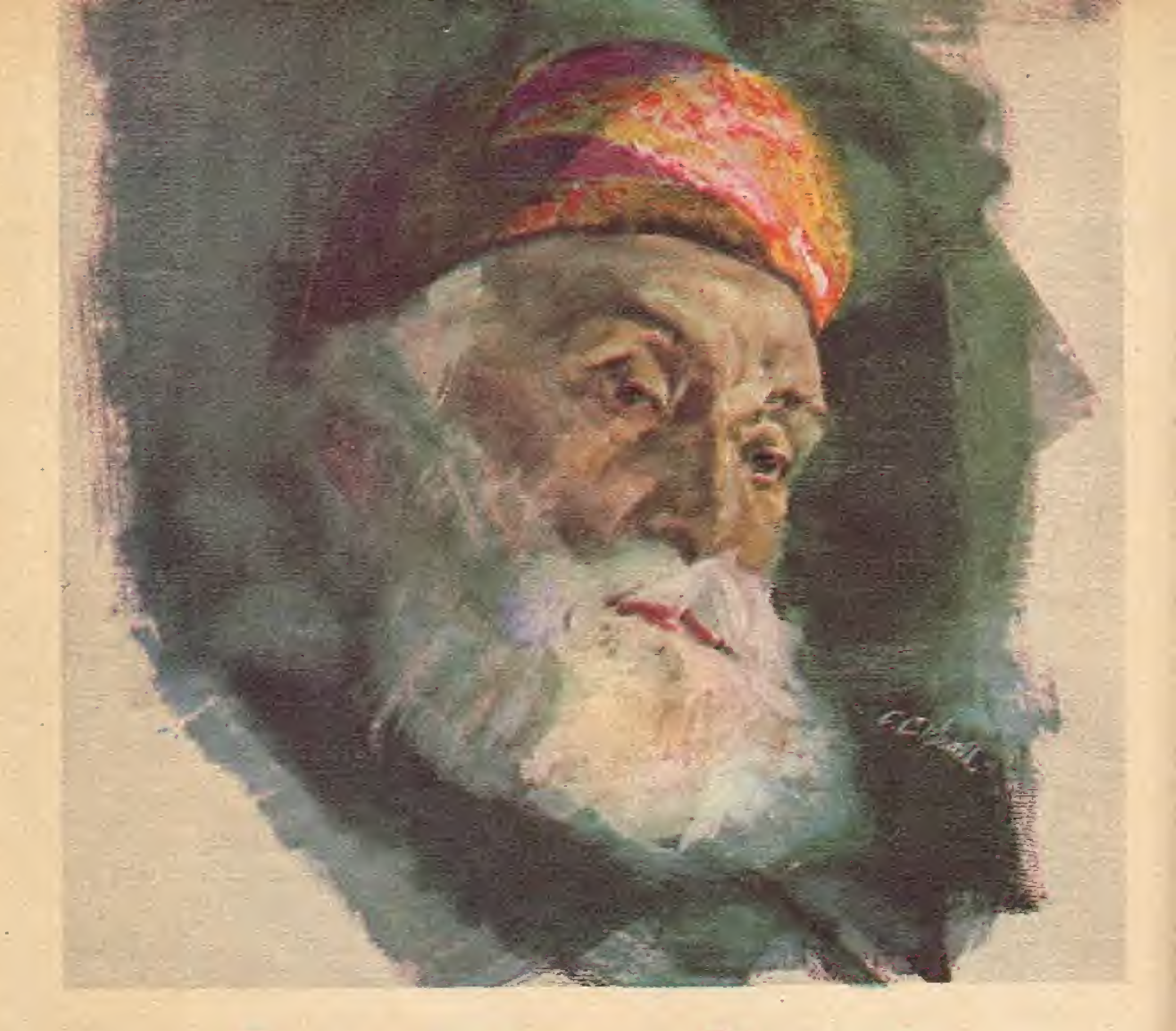
— *Insider's Newsletter*

HISTORIA CLÍNICA DE BOLSILLO

El nuevo "pasaporte médico", un documento del tamaño de la cartera y que extiende el propio médico del interesado, da inmediatamente a cualquier facultativo u hospital una información esencial sobre el estado preciso de salud y la historia clínica del portador. El documento pone a cualquier médico, dondequiera que sea, en aptitud de comenzar su examen en el punto en que el propio médico del paciente suspendiera su tratamiento. El pasaporte médico proporciona datos acerca del portador, útiles en tratamientos de urgencia, tales como el estado de su corazón, y si sufre de diabetes u otras afecciones; indica el tipo de sangre del paciente, sus alergias, los estudios radiológicos y de laboratorio de que haya sido objeto, y describe asimismo el último tratamiento aplicado.

Publicado por la Medical Passport Foundation, Inc., de Nueva York (organismo sin fines lucrativos), el pasaporte médico es producto de la experiencia del Dr. Claude Forkner, profesor de medicina clínica en el Colegio Médico de la Universidad de Cornell. El Dr. Forkner hace notar que en caso de enfermedad suele perderse tiempo en reunir datos que pueden ser de suma importancia para el diagnóstico y el tratamiento.

— Dr. Howard Rusk, en el *Times* de Nueva York



La extraordinaria CASA TATA

POR JOHN FRAZER

Condensado de "Far East Trade", de Londres

Es la compañía más conocida y respetada en toda el Asia . . . y he aquí por qué.

EN LA India todos los años sopla el monzón del mar Arábigo. Comienza hacia el 10 de junio y a su empuje nubes y más nubes, como grandes montañas cargadas de agua, llevan en los cuatro meses siguientes millares de millones de li-

tros que se precipitan sobre el subcontinente sediento. Entonces reverdecen los arrozales, los arroyuelos danzan y se abrazan, los bosques brillan como gemas recién lavadas. La India, antes reseca, vuelve a la vida y la alegría.

Al sur de Bombay, en los Gates Occidentales (la cadena montañosa que corre a lo largo de la costa), se aprovechan muy bien aquellos torrenciales aguaceros. Primero se recogen las aguas en grandes pantanos, cerrados por cuatro presas. Luego, cuando cesan las lluvias y el sol vuelve a incendiar en bronce un cielo de cobalto, se conducen por túneles hasta el pie de la montaña, donde la caída se convierte en energía eléctrica (la sexta parte del total que produce la India) para el alumbrado de Bombay, para dar impulso a sus ferrocarriles y tranvías, para mover sus fábricas de tejidos y las refinerías de petróleo instaladas en la costa.

Esta ingeniosa manera de aprovechar un fenómeno de la pródiga Naturaleza se debe a un individuo llamado Jamsetji Nusserwanji Tata. Suyo fue el sueño, aunque no alcanzó a verlo convertido en realidad. Jamsetji era un parsí* barbicano, hijo de un mercader y banquero de Bombay. Murió en el año de 1904, a los 65 de su edad, pero su espíritu le sobrevive en los ideales y prácticas de la empresa que fundó, Tata Sons Limited, que controla el más vasto grupo industrial en la India de hoy.

Pocos hombres ha habido más inquietos en la busca de nuevas ideas. Su primo, J. R. D. Tata, actual presidente de la junta directiva de la compañía, escribe: "Mientras que otros pensaban antes que todo en medios de acción política para fomentar el progreso de la India, Jamsetji comprendió todo lo que podía significar para su patria la revolución industrial de Occidente. Quería que la India fuese independiente, pero también industrialmente fuerte, lo cual no era una idea común en su tiempo". El primer ministro Nehru ha llamado a Jamsetji Tata "uno de los grandes fundadores de la India moderna".

Cuán grande fue, en efecto, es cosa que yo mismo pude observar viajando por esa tierra encantadora. En Bombay me alojé en uno de los mejores hoteles del país, el Taj Mahal, abierto por Jamsetji en 1903. Moví el interruptor de la pared y la habitación se iluminó con energía suministrada por una compañía hidroeléctrica Tata (que tiene una de las tarifas más bajas del país). El aire del cuarto estaba acondicionado por Voltas, Ltd., otra compañía asociada al grupo Tata. Para el baño usé un fragante jabón verde oscuro fabricado por Tata Oil Mills y vestí luego una camisa blanca de algodón tejido en una de las fábricas Tata.

Cuando viajé por los Ferrocarriles de la India, el tren lo arrastraba una locomotora de vapor de 99 tonela-

*Los parsís siguen la religión de Zoroastro. Muchos de ellos emigraron de Persia a la India en el siglo VIII.

¡SERVICIO EXTRA!...

CON PRODUCTOS DE CALIDAD EXTRA

ATLAS



NEUMATICOS, BATERIAS Y ACCESORIOS

Bajo el óvalo Esso usted encontrará **todo** lo que su automotor necesita: neumáticos de máximo rendimiento, potentes y seguras baterías, y excelentes accesorios de la famosa línea ATLAS —con respaldo de calidad ESSO— que le ofrece ventajas extra.

Pida los productos ATLAS en su ESSO SERVICENTRO, donde siempre le brindan **servicio extra** con atención idónea y cordial, para que usted...

¡Viaje contento... viaje con Esso!

VEA "**EL REPORTER ESSO**" POR CANAL 11, TODOS LOS DIAS, A LAS 23 HS. (DOMINGOS, A LAS 22 HS.)

das, construida por la Tata Engineering & Locomotive Co., Ltd. En Jamshedpur, 240 kilómetros al oeste de Calcuta, pasé ante las llameantes cavernas de la primera instalación siderúrgica del país, la Tata Iron & Steel Co., Ltd. El grupo industrial Tata produce también insecticidas, pinturas, perfumes de jazmín, sal marina, camiones, automóviles, abonos y cemento, y posee además minas de hierro, manganeso, carbón, arcilla refractaria, dolomita y cromita. De Bombay a Inglaterra volé en un *jet* de la Air India International, empresa de propiedad oficial pero que fue fundada por Tata y es hoy dirigida, a solicitud del gobierno, por J. R. D. Tata.

No es, sin embargo, ni la magnitud ni la variedad de sus empresas lo que ha ganado tan distinguida reputación a la Casa Tata, la cual, pese a que en esta tierra impera el credo socialista y se miran a veces con desvío las utilidades de la industria, ha merecido el respeto y la estimación de los hombres de negocios, de los políticos, del obrerismo y del público. Tres razones hay para ello. *Primera*, la forma en que maneja sus negocios, sintetizada en estos términos por uno de sus empleados extranjeros: "Los dirigentes de Tata son hombres de palabra. Tienen principios que cumplen en la práctica . . . y muy buenos principios". *Segunda*, su patriotismo. "Si tenemos o no tenemos buen éxito en la formidable tarea de convertir



Fundición de acero de Tata, en Jamshedpur

Foto: J. D. Barnell





nuestra vieja tierra en una nación moderna y próspera", ha dicho J. R. D. Tata, "ello dependerá en gran parte del grado en que nosotros mismos nos entreguemos a esta lucha por el renacimiento y la regeneración". Y *tercera*, su filantropía. La destinación de sus utilidades al bien público ha ganado a Tata Sons el título de "los Rockefellers de Asia". Cerca del 80 por ciento de los beneficios que liquida la compañía matriz revierten al público en forma de fundaciones para la investigación médica y el alivio de los sufrimientos humanos.

El fundador de la Casa creía que en gran parte la pobreza de la India se debía a falta de oportunidades, y por eso desde 1892 estableció la Dotación J. N. Tata para la Educación Superior, cuya finalidad es ayudar a los jóvenes de talento. Algunos de los mejores profesionales y funcionarios de la India deben su adiestramiento a becas de esta institución, que todos los años envía de 15 a 20 jóvenes meritorios, ya graduados, a realizar estudios de especialización en universidades del exterior.

Quizá la obra filantrópica más importante de Jamsetji, que se mantiene con donaciones de Tata Sons en colaboración con el Estado de Mysore y el gobierno hindú, es el Instituto Científico de Bangalore, que tiene hoy categoría universitaria y se propone "impartir en la India instrucción científica para posgraduados no inferior a la de ninguna parte del mundo". Se abrió

en 1911 y cuenta con unos mil estudiantes.

Otra empresa filantrópica en que se han invertido fuertes sumas es el Hospital Tata Memorial, instalado en un edificio de siete pisos en Bombay, el primero en el país especializado en el tratamiento del cáncer. La compañía lo cedió al Estado, que lo administra en la actualidad y recibe pacientes no sólo de la India sino también de Birmania, China, Afganistán, Paquistán, Indonesia y Arabia Saudita. Igualmente se deben a la caridad de la Casa el Instituto Tata de Ciencias Sociales, donde se adiestran los visitadores que trabajan en los barrios pobres de las ciudades y entre las tribus de las comarcas rurales; y el Instituto Tata de Investigación Fundamental, cuya escuela de matemáticas superiores es una de las mejores de Asia.

Al mismo tiempo, en una región del Estado de Maharashtra, situada 400 kilómetros al sur de Bombay y castigada por las sequías, la Junta Rural de Beneficencia Tata enseña a 7000 campesinos métodos de conservación de suelos, cría de ganados y administración de granjas. Y unos 150 kilómetros al norte de aquella ciudad, en los arrozales de esmeralda y bajo los quitasoles de los bosquecillos de palmeras en Phansa, Gujarat, vi el modesto comienzo de otra obra de filantropía: el Centro de Adiestramiento Agrícola y Rural Tata para Ciegos, el primero de su género en Asia, que funciona en colaboración con la Asociación Na-

cional Hindú para los Ciegos. Allí se enseña a 30 hindúes privados de la vista a convertirse en buenos campesinos. Después de un año de aprendizaje pueden regresar a sus aldeas a vivir y trabajar sin depender de nadie.

Desde luego, la Casa Tata está dedicada principalmente a los negocios. La compañía más grande del grupo es la Tata Iron & Steel Co., Ltd. ("Tisco"), situada en Jamshedpur, en terrenos que fueron anteriormente pura selva. Durante muchos años Jamsetji soñó con una siderúrgica manejada por hindúes que revolucionara la industria de la India. Antes el país no producía ni hierro ni acero (excepción hecha de las pequeñas ferrerías tribales); los ingleses no veían esos proyectos con buenos ojos y, además, hacían falta capital y técnicos. Jamsetji persistió hasta que en 1900 obtuvo el apoyo del secretario de Estado británico para la India, Lord George Hamilton. En seguida visitó los Estados Unidos, estudió la producción de coke y el mercado de mineral de hierro. Finalmente, en Nueva York sostuvo una conferencia decisiva con un conocido ingeniero consultor, Charles Perin. Este último contaba más tarde:

"Me encontraba en mi oficina estudiando algunas cuentas, cuando se abrió la puerta y entró un desconocido, extrañamente vestido. Se quedó mirándome todo un minuto en silencio y por fin dijo:

"—¿Es usted Charles Perin? Creo haber encontrado al hombre que busco. Julian Kennedy (un técnico en el ramo de construcciones) le ha escrito ya a usted y le ha informado que yo voy a fundar una siderúrgica en la India. Quisiera que usted se encargara de ella como ingeniero asesor. El señor Kennedy construirá la fábrica donde usted lo aconseje y yo pondré el dinero. ¿Vendrá usted?"

Y comentaba luego Perin: "Me quedé de una pieza; pero no saben ustedes qué fuerza de carácter irradiaba del rostro de Tata. Acepté la propuesta".

Dos años después murió Jamsetji Tata, pero bajo la dirección de su hijo Dorabji se escogió el sitio y se consiguió el dinero, con aportes tanto de los marajás como de las clases pobres. En total, contribuyeron unos 8000 hindúes. "Por primera vez en la historia financiera de la India", escribía Dorabji, "había logrado yo levantar tan cuantiosa suma (4.325.000 dólares) de la riqueza oculta del país para explotar nuestros recursos minerales.

La nueva instalación no era muy grande —dos altos hornos, 180 hornos de coke, cuatro hornos de hogar abierto de 40 toneladas cada uno, laminadora de vapor y maquinaria para la producción de rieles y vigas —pero era una fábrica nacional. El 2 de diciembre de 1911 salió el primer molde de hierro fundido. Hoy la capacidad de la Tisco es de dos millones de toneladas anuales de acero en lingotes, o sea la tercera parte de la capacidad total de la India.

"Los occidentales", me decía orgullosamente uno de los directores de Tata, "tienen bastante que enseñarnos en materia de máquinas, pero no mucho en lo tocante a relaciones laborales". No le faltaba razón. Jamsetji se adelantó mucho a su época en lo relativo a beneficios para el trabajador. En 1877 estableció un plan de pensiones y en el último decenio del siglo pasado, cuando los reformadores elogiaban la ley británica de fábricas, él ya había fijado condiciones mucho más liberales de trabajo en sus hilanderías de algodón. En 1912 la Tisco implantó la jornada de ocho horas; desde 1910 la indemnización por accidentes y las vacaciones pagadas; y desde mucho antes, guarderías infantiles gratuitas, restaurantes y asistencia médica. (También tuvo la Casa Tata sus conflictos laborales en la confusa década de 1930, y además una huelga promovida por los comunistas hace pocos años; pero su historia está casi libre de luchas.)

El ingreso del trabajador de la Tisco comprende el salario básico, una bonificación como incentivo, y una asignación para equilibrar el costo de la vida. Además, tiene participación en las utilidades, ya que un tanto por ciento de los beneficios anuales de la compañía se distribuyen entre los trabajadores. A la jubilación recibe una suma en efectivo más una pensión de vejez.

El sistema de castas, que durante tantos siglos ha regido la vida en la India, no tiene cabida en las empresas de Tata. Dice el manual de la Tata Engineering & Locomotive Co.: "A nuestros aprendices se les enseña la dignidad del trabajo. Si tienen que llevar alguna cosa, la llevan ellos mismos; si hay algo que limpiar, lo limpian ellos mismos. No tienen ese complejo del ayudante que tanto ha retardado el progreso industrial de la India". Aun en la India de hoy este concepto es singular.

Visité por última vez a J. R. D. Tata en su oficina de Bombay. Tiene 58 años, da empleo a 135.000 personas, desde humildes aldeanos hasta científicos y vendedores, y es hombre que toma muy en serio sus propios deberes y los de su empresa para con la India. "Todo hombre tiene el deseo innato de ser útil a los demás", me dijo, "y en la India es tan grande la necesidad de mejoramiento del pueblo, que servir al prójimo es más fácil que en un país altamente industrializado. Aquí en la Casa Tata vivimos tan obsesionados con la pobreza de nuestro pueblo que no tiene ningún mérito especial el hecho de que pensemos constantemente en el servicio público".

A Jamsetji, el patriota precursor que fundó la extraordinaria Casa Tata, le enorgullecería ver la manera como sus sucesores han llevado adelante su sueño.

Si deseamos hacer un mundo nuevo, a mano tenemos la materia prima: ¿acaso el primero no se hizo también del caos? —R. Q.

SECCIÓN DE LIBROS

Escucha, corazón



Los amores de Mabel Hubbard y Alexander Graham Bell

Condensado del libro* DE HELEN WAITE



¿Cómo pudo ser que Alexander Graham Bell, que fue el inventor del teléfono y consagró su vida al estudio de la tecnología del sonido, se casara con una chica sorda? ¿Quién fue esa muchacha singular? Llamábase Mabel Hubbard y pertenecía a una distinguida y acaudalada familia de Nueva Inglaterra. Capaz de interpretar la conversación por el movimiento de los labios de sus interlocutores, era alegre, vivaz, inmensamente atractiva, de una personalidad extraordinaria. Durante casi cincuenta años fue el sostén y la inspiración de su ilustre y excéntrico esposo. Sus románticos amores con Alexander Graham Bell están relatados con exquisita ternura en este libro de Helen Waite, basado en documentos que hasta aquí habían sido íntimos de la familia Bell.

Cuando Mabel Hubbard tenía cuatro años sufrió un ataque virulento de fiebre escarlatina. La niña, de ordinario alegre y simpática, quedó como alelada y sumida en profundo silencio después de su enfermedad. Tras de yacer inerte por varias semanas, su madre comenzó a mostrarle objetos familiares, cosas que una vez le fueron queridas, por ver si la sacaba de su letargo. Pero Mabel no respondía, no hablaba una palabra.

Cierto día, Gertrude Hubbard tuvo una inspiración. Poco antes de caer enferma su hija, la habían llevado al circo Barnum en Boston, donde la niña se encariñó con la minúscula esposa del famoso enano Pulgarcito. Enseñole entonces Ger-

*"Make a Joyful Sound", © 1961 por Helen Elmira Waite. Editores: Macrae Smith Co., Filadelfia 2, Pensilvania. Precio del ejemplar en inglés: $3,95.

trude un retrato que había comprado como recuerdo de la enanita y al verlo Mabel, su rostro se iluminó por primera vez con una sonrisa.

—La señora chiquita —articuló aquella voz que tanto tiempo había estado silenciosa. Y luego, como lo había hecho antes de su enfermedad, se llevó a los labios el retrato y le dio un beso.

Después de este comienzo la mejoría fue rápida. Mas un día preguntó quejosa:

—¿Por qué no cantan los pájaros? ¿Por qué no me hablan ustedes?

Aquellas palabras desgarraron el corazón de los padres. La causa del letargo de su hija era bien claro: la enfermedad la había dejado completamente sorda.

No obstante, había algo que les hacía concebir esperanzas: a diferencia de los sordos de nacimiento,



Mabel ya sabía hablar. Su padre, Gardiner Hubbard, rico abogado de Cambridge (Massachusetts), y miembro del Consejo Directivo de Educación del Estado, se daba cuenta de que la niña necesitaba de una escuela especial para poder conservar el habla y mejorar la dicción; pero, para su desconsuelo, se convenció de que en aquel año de gracia de 1863 no había en los Estados Unidos un solo profesor dedicado a enseñar a hablar a un niño sordo.

Acudió a todas las escuelas para sordos, y en todas ellas oyó el mismo veredicto: "Es imposible que su hija conserve la facultad de hablar. Dentro de algunos meses se quedará muda . . . porque no es capaz de oír". Dijéronle que el abecedario manual era la única esperanza, ya que si por milagro aprendiese a hablar, su voz sería tan "desapacible como el chirrido de una locomotora". En realidad, entonces no había escuelas que pudieran llamarse tales; los sordos iban a los "asilos". . . . palabra que hacía estremecer a los padres de Mabel con sólo oírla.

Mientras buscaba una escuela, el señor Hubbard oyó decir que en Alemania enseñaban a hablar a los sordos haciéndoles leer las palabras en los labios de los demás. Desesperado con la futilidad de su búsqueda, decidió acogerse a este rayo de esperanza a pesar de que todas las escuelas norteamericanas descartaban el método calificándolo de visionario.

Pensó que el único hombre que acaso pudiera alentarlo en los Estados Unidos fuera el Dr. Samuel Gridley Howe, jefe del Instituto Perkins para Ciegos en Boston. El

Dr. Howe había visitado las escuelas orales de Alemania en compañía del famoso educador Horace Mann y había publicado un informe favorable acerca de ellas. Hubbard decidió hacerle una visita.

Decíase que Howe "se inflamaba como una antorcha" cuando se enfrentaba a una dificultad. En el Instituto Perkins había trabajado con niños, no sólo sordos, sino ciegos, y sabía que nada era imposible.

—Naturalmente, usted puede evitar que su hija se quede muda —le dijo con vigorosa convicción—. Háblele usted, háblele, pero asegúrese que ella no le quite la vista de sus labios. Enséñele por medio de la vibración. Haga que le palpe la garganta, que palpe al gato cuando ronronea, que ponga la mano sobre el piano cuando suena. Y hágala hablar. Cuando quiera algo, que hable para obtenerlo. No permita que nadie le hable por señas y si ella se vale de ellas, hágase el que no entiende. Al principio será duro, pero ya verá la recompensa.

Con el tiempo se vieron los resultados. No era fácil tener el vaso de leche fuera del alcance de los bracitos estirados de Mabel y repetirle una y otra vez: "di, quiero leche", para dársela al fin; o insistir en que dijera "quiero que me lleves de paseo", para darle gusto, en vez de complacerla cuando se agarraba a los faldones de la chaqueta de su padre al ver que Thomas el cochero se acercaba en el vehículo a la puerta..Al cabo de dos años de esta disciplina, cuando los esposos Hubbard recibieron una institutriz para sus hijas, Mabel decía palabras y frases con desparpajo y, por lo demás, hacía una vida normal.

La institutriz, llamada Mary True, era hija de un ministro protestante de un pueblecito de Maine donde los Hubbard habían pasado unas vacaciones. Estaba recién salida del colegio y nunca había enseñado antes. Apenas vio a Mabel, traviesa, ojialegre y chispeante, comprendió instintivamente que en esa desconcertante chiquilla iba a encontrar su más grave dificultad y su mayor recompensa.

Mabel resumió más tarde su pensamiento acerca de esas relaciones que iban a comenzar entonces en esta frase: "Mary True fue mi maestra por tres años y mi amiga de siempre".

Un feliz experimento

La señora Hubbard dispuso que sus hijas se educaran juntas, al mismo tiempo: Grace, que tenía cuatro años, Bertha, de seis y Mabel, que ya iba a cumplir ocho.

—Haga que Mabel lea en sus labios a medida que usted vaya pronunciando las palabras —dijo el señor Hubbard a la institutriz— y nunca se valga usted de señas o de gestos para hacerse entender de ella.

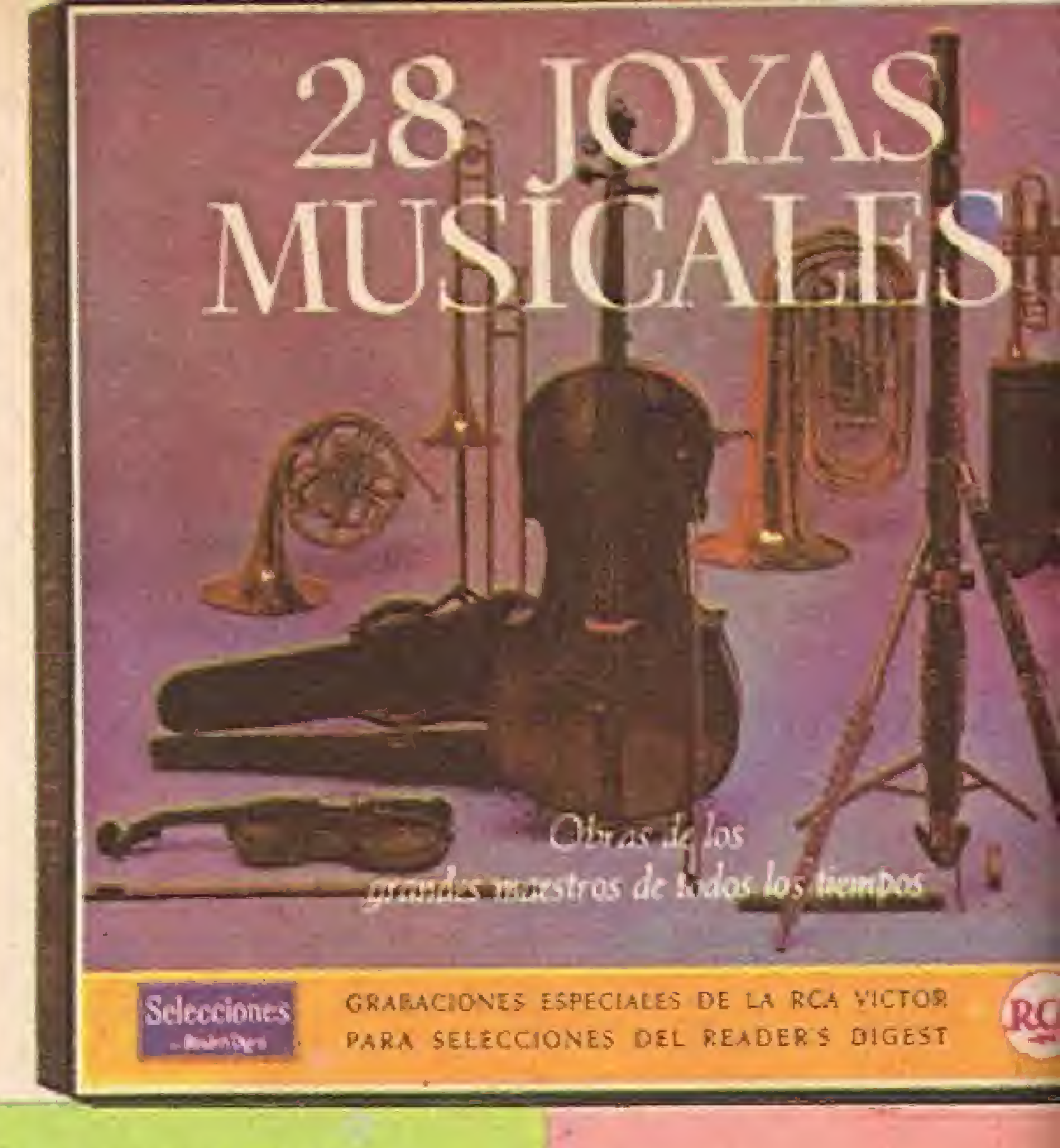
Estas fueron las únicas instrucciones que recibió Mary True. Los Hubbard reconocían francamente que la educación de Mabel sería un trabajo de exploración cuyos resultados no se podían predecir.

La joven profesora se asombraba

una oferta UNICA DE

Selecciones
del Reader's Digest

Le ofrece esta discoteca básica del hogar (completa) con 28 obras maestras de la música.



LAS LLAVES DE UN UNIVERSO ENCANTADO — Por fin, una verdadera colección de las obras maestras de todos los tiempos, al alcance de cualquier persona. La música divina que ha sido venero inagotable de placer para cuantos la han oído puede entrar a la sala de su hogar *de un modo económico*. Todos los grandes géneros están aquí representados: desde las mejores sinfonías y conciertos, completos, hasta las más bellas suites, oberturas y valses inmortales. Las interpretan prestigiosos directores y orquestas sinfónicas, en grabaciones RCA Victor hechas exclusivamente para Selecciones. *La fidelidad es absoluta gracias al mejor sistema de reproducción RCA.*



magníficos discos de la prestigiosa marca RCA Victor de alta fidelidad y larga duración con obras de 26 gigantes de la música:

MÚSICA PARA DISFRUTARSE SIEMPRE — Estas 28 obras maestras fueron escritas por los genios inmortales *no* para los especialistas, sino para hablar directamente al corazón. Usted *no* necesita saber música para embriagarse con la sutileza de *La siesta de un fauno* de Debussy, o de *La consagración de la primavera* de Stravinsky; o para navegar por la cristalina belleza de las sinfonías de Schubert, Schumann, Mozart o Haydn; o para contemplar las majestuosas cordilleras sonoras de Bach, Handel y Beethoven. Todas son obras que tocan las mejores fibras de la sensibilidad, *desde la primera vez*, ¡y usted disfrutará de ellas, con su familia y amistades por años enteros!



Usted no necesita un tocadiscos caro o una serie complicada de amplificadores y altoparlantes para disfrutar de sus 28 JOYAS MUSICALES. Cualquier fonógrafo que tenga una velocidad de 33⅓ revoluciones por minuto sirve (y prácticamente todos los tocadiscos de los últimos años tienen esta velocidad).

DISCOS QUE VALEN $ 390 CADA UNO. Los 12 discos de esta colección están hechos del mejor vinilo: del que se utiliza en la fabricación de los discos más caros. De manera que, de venderse en los establecimientos musicales, esta colección costaría $ 4.680. Pero usted puede obtenerlos mediante la tarjeta que encontrará en esta revista por sólo $ 2.740, *más un pequeño recargo por franqueo.*

Estos 12 discos de 30 centímetros costarían al público

$ 4.680

APROVECHE ESTA OFERTA AHORA

Si actúa inmediatamente, al recibir estos discos usted pagará sólo $ 685 (más la tarifa postal), como cuota inicial, y el resto en 3 mensualidades de $ 685 cada una. ¡Total, *una fracción del valor verdadero de la colección!* Usted conservará plenos derechos de devolución por un plazo MAXIMO de siete días después de recibir la colección. ¡Eso sí, actúe hoy mismo, porque es posible que esta oferta no se repita jamás!

No envíe dinero ahora: ¡mande la tarjeta de pedido que hallará en esta misma revista!

COMPLETA ESTA COLECCION (sin costo adicional) un bello cuaderno ilustrado con explicaciones acerca de los Grandes Maestros y su Música. Fue escrito por un experto de Selecciones especialmente para esta colección, y le ayudará a disfrutarlo mejor.

Para usted, lector de Selecciones, sólo

$ 2.740

(en 4 cuotas)

de ver cuántas cosas, que otros niños asimilaban por instinto, eran profundos misterios para un niño sordo. Y como las lecciones comunes y corrientes dejaban al principio a Mabel confundida y a oscuras, tuvo el talento de ensayar otros métodos con su alumna. Le contaba historietas interminables, inventaba juegos de palabras, la sacaba a dar largas caminatas por Cambridge o paseos en coche por Boston, en donde visitaban almacenes y recorrían la Casa Consistorial. De vuelta en casa extendía sobre la mesa un mapa de Boston y Cambridge, le explicaba en donde habían estado y hacía todo cuanto le era posible por enriquecer el vocabulario y la experiencia de la niña.

Con todo, las clases regulares continuaban y con ellas fue aumentando en Mabel la capacidad de leer en los labios. La lección comenzaba con el Padre Nuestro y algunas canciones infantiles y a poco Mabel repetía la oración y cantaba a coro. Mas ya trascurridos algunos meses Mary True vio que también aprendía a deletrear observando las frases que ella escribía en la pizarra de sus hermanitas, y después siguiendo el movimiento de los labios cuando éstas leían.

Una vez que la joven profesora hizo este descubrimiento la educación de Mabel siguió adelante viento en popa. La lectura le abrió la puerta de un país encantado de donde no quería salir, tanto que la hora de irse a la cama llegó a ser para ella fatal.

—Por favor, mamá, déjame acabar este capítulo —solía rogar a su madre cuando a las ocho y media sonaba el toque de queda.

Mary True, que era muy aficionada a la historia, bien pronto dio a su discípula una vívida introducción a la guerra de la independencia norteamericana; conocimientos que comprobó el señor Hubbard cierto día que tenía invitados a comer. Como era su costumbre, llamó a sus hijas, una a una, para presentarlas al huésped de honor.

—Esta es mi hija Mabel —dijo tomando a la niña de la mano—. Mabel, tengo el gusto de presentarte a Sir William Fairfax. Sir William es inglés.

Mabel hizo una graciosa reverencia y añadió candorosa:

—Algo he leído acerca de Inglaterra en mi libro.

—Vamos a ver ¿qué has leído?



—Que tuvimos una guerra con los ingleses y que los derrotamos —respondió la chica con los ojos brillantes de orgullo.

Más tarde el señor Hubbard gastaba bromas a Mary True por haber sacado una patriota tan ferviente que no vacilaba en ofender a un huésped. Mary reía. Pero se sentía tan satisfecha de su discípula que

¡ESTE DISQUITO VALE $ 1.940! Despréndalo y échelo al correo ¡HOY!

Le traerá, *con ahorro increíble,* su *discoteca básica* de la buena música "28 JOYAS MUSICALES"



NO ENVIE DINERO. Simplemente *pegue el disquito* en la tarjeta (abajo); escriba en ella su nombre y dirección, y échela HOY al correo. Su magnífica colección, que vale $ 2.740, se le despachará inmediatamente. Al recibirlo, usted pagará $ 685 (más la módica tarifa por franqueo) y después 3 abonos mensuales de $ 685 cada uno. Usted conserva plenos derechos de devolución por un plazo máximo de 7 días.

No pierda un solo día. ¡La oferta es limitada!

LEA EL ANUNCIO EN PAGINAS 142-143

(PEDIDO SUJETO A LA CONFORMIDAD DE ESTA EMPRESA)

SELECCIONES del Reader's Digest:

Sírvanse enviarme la colección "28 JOYAS MUSICALES" para examinarla durante una semana. Si no quedo satisfecho, la devolveré, **en buen estado**, en ese plazo. De conservarla, pagaré sólo $ 2.740 (más franqueo): $ 685 al recibirla, y 3 mensualidades de $ 685 cada una.

Humedezca el disquito, y péguelo aquí

NOMBRE ____________________

DIRECCIÓN ____________________

CIUDAD __________ PROVINCIA __________ F.C. __________

no tuvo empacho en asegurarle que Mabel sabía más historia de los Estados Unidos que cualquier otro chico de su edad.

El señor Hubbard miraba a su hija pensativo.

—Sería interesante averiguarlo —musitó—. Quizás podamos organizar un certamen oficial.

Pocos días después llegó una tal Miss Ireson, representante del ramo de instrucción pública de Cambridge, a examinar a Mabel y calificarla de acuerdo con el curso que le correspondía en la escuela. Mabel contestó las preguntas fácilmente. Luego el señor Hubbard le enseñó a Mary True el informe de Miss Ireson. Decía así:

"Me place decir que la preparación de la pequeña Mabel no es inferior a la de cualquier otro niño de su edad, y me parece aún más avanzada que la de otros de 10 años que han sido mis discípulos. (Mabel tenía entonces nueve.) Estoy sorprendida de la facilidad con que interpreta el movimiento de los labios, pues siendo la primera vez que hablo con ella, me ha entendido sin dificultad ninguna".

Testigo

Mabel tuvo un triunfo aun mayor presentándose como testigo ante el cuerpo legislativo del Estado. Cosa inaudita, Massachusetts no tenía entonces medios de atender a sus niños sordos o mudos; sencillamente los despachaba al Estado vecino de Connecticut... cuando cumplían 10 años y se les juzgaba de suficiente edad para ser internados en un asilo. Pero como al fin salió una ley que ordenaba fundar escuelas para los sordos, Gardiner Hubbard tomó la firme determinación de que en tales escuelas se enseñara a interpretar el movimiento de los labios lo mismo que el lenguaje mímico. Aunque su plan despertó enconada oposición, conociendo, como abogado que era, el valor estratégico de la sorpresa, llevó consigo a Mary True y a Mabel a las sesiones de la comisión donde se discutía el asunto.

Los dos bandos tenían fuerzas casi iguales; la audiencia se prolongaba indefinidamente. Mary True fue citada a declarar y explicó el método de que se había valido para enseñar a Mabel Hubbard, a pesar de que antes no había conocido ninguna niña sorda. Aunque sus palabras causaron buena impresión a la comisión, fueron seguidas por las muy autorizadas del reverendo padre Collins Stone, alto funcionario del Asilo Norteamericano de Hartford (Connecticut), que habló desdeñosamente del sistema de lectura labial.

—La recuperación del habla en los niños sordos cuesta más de lo que vale —arguyó con gran convicción— y las teorías del señor Hubbard van en contra de la experiencia.

—Así es —terció el clérigo John Keep, otro funcionario de Hartford—. No niego que es posible lograr que los sordos emitan unas pocas palabras... Pero —agregó

apuntando con su dedo huesudo a la comisión— por muchos que sean los progresos que haga un niño sordo en articulación de sonidos, *¡su mente no podrá salir de la oscuridad!*— Y se sentó satisfecho en medio de un murmullo de desencanto.

—Bien, señor Hubbard —preguntó el presidente—; ¿no desea usted refutar las opiniones del reverendo Keep?

—Sí, señor —replicó el aludido—. Quiero que la comisión examine a mi hija Mabel.

Acto seguido le indicó a Mary True que la hiciera pasar. Sentose en el banco de los testigos una niñita despierta, viva, encantadora. Como no conocía el aislamiento y pertenecía a una familia numerosa, no se turbó ni se mostró esquiva ante aquel grupo de hombres extraños.

Mas bien los señores se desconcertaron un poco al principio. Una cosa era encararse con abogados, maestros, médicos o clérigos para discutir un proyecto de ley, y otra muy distinta con una chiquilla ... y sorda, por añadidura.

Por fin uno de ellos comenzó a interrogarla. ¿Cómo se llamaba? ¿Qué estudiaba? ¿Tenía hermanos y hermanas? Mabel le respondía. Su voz no era del todo normal — un poquitín aguda y confusa— pero muy inteligible y nada desagradable. Tras del asombro inicial, la interrogaron por turnos haciéndole preguntas de historia, geografía y planteándole sencillos problemas de aritmética. Mabel les respondía prontamente con el rostro encendido de animación.

—No diría yo que su mente está en completa oscuridad —observó uno de los miembros de la comisión.

Cuando otro preguntó si sabía leer, Mary True le pasó un libro y la niña leyó con tanta facilidad y tan claramente que desconcertó a todos los presentes. Ese fue el argumento decisivo para ganar el pleito y una comisión especial recomendó que en todas las escuelas para sordos que se fundaran en Massachusetts se enseñara a los niños a hablar y a interpretar la conversación por el movimiento de los labios.

De vuelta a casa Mabel iba cabizbaja. Durante la audiencia uno de los miembros de la comisión le había hecho una pregunta que la dejó perpleja: "¿Es usted sorda?"

La niña titubeó, miró a su padre



y obedeciendo la seña afirmativa que éste le hacía, balbuceó: "Sí". Pero la pregunta la conturbaba todavía y entonces preguntó a su maestra:

—Miss True ¿qué es una niña sorda? ¿Qué quiso decir con eso ese señor?

Mirando aquellos ojitos angustiados que con tanta seriedad buscaban los suyos, Mary True trató de explicárselo tan sencilla y tan dulcemente como pudo. Pues, por increíble que pareciera, Mabel no se daba cuenta de que ella fuera "distinta" de los demás. El esfuerzo incesante de sus padres por relacionarla con personas normales, porque interviniera en los juegos y quehaceres de sus hermanitas, había tenido la virtud de hacerla vivir inconsciente de su anormalidad.

La busca incansable

Con el tiempo Mary True dejó el empleo en casa de los Hubbard para aceptar un puesto en la escuela para sordos Horace Mann, en Boston. Mabel entró entonces en un colegio privado con sus hermanas. Mas como sus padres se afanaban porque adquiriera más facilidad de expresión y mejor modulación de la voz, cuando cumplió los 12 años decidieron llevarla a Alemania y ponerla en una escuela avanzada para sordos de aquel país.

Y cuando Gertrude Hubbard emprendió la tarea de buscar el instituto apropiado fue cuando vino a descubrir lo adelantada que estaba su hija. Los directores de los establecimientos que visitaron en Alemania se mostraban incrédulos cuando la examinaban. Uno de ellos se negó a creer que en realidad fuese sorda.

¡Es imposible, señora, imposible! Ningún niño sordo puede alcanzar los conocimientos que ella tiene . . . ¡ni hablar con tanta facilidad! . . .

La sometieron a toda clase de pruebas. Un profesor la hizo subir un tramo de escaleras y en seguida la llamó con voz recia mientras estaba vuelta de espaldas. La chica no respondió; el maestro se encogió de hombros.

—Me he convencido, señora —dijo—. Pero nada podemos hacer por ella aquí. Créame usted, ningún niño alemán, en ninguna escuela, sería capaz de igualarla . . . ni en lenguaje, ni en lectura, ni en conocimientos generales. ¡Es un verdadero milagro!

Así que Mabel nunca fue a la escuela para sordos en Alemania. En cambio, su madre la matriculó en un excelente externado para niños normales. Nadie hablaba inglés allí, ni siquiera los profesores, pero al cabo de pocos meses Mabel leía, escribía y hablaba el alemán con soltura. Y como sus padres no sabían aquel idioma, ella les servía de intérprete cuando salían de compras o a visitar la ciudad.

Los Hubbard se las arreglaron para que algún miembro de la familia acompañara siempre a Mabel, y así permaneció la niña en el extranjero hasta que cumplió 15 años. Entonces la llamaron a Boston debido a las noticias que corrían de un joven y extraordinario profesor que daba conferencias en la escuela Horace Mann de aquella ciudad, donde había demostrado un nuevo mé-

todo para enseñar a hablar a los sordos y mejorar su dicción. Llamaba su sistema "habla visual" y, según todos los informes, los resultados que obtenía con él eran milagrosos.

Mary True, que había trabajado con el joven profesor, era uno de sus admiradores más entusiastas y, no bien había acabado de dar la bienvenida a Mabel cuando ya se lo ponía por las nubes.

—Mabel, todo el mundo, el mundo de los sordos y los tartamudos, se está ocupando de él. Es escocés y llegó a Boston del Canadá hace un año o dos, con el método de "habla visual" que inventara su padre. ¡Traza los símbolos en el pizarrón y quien los sigue puede pronunciar sin dificultad cualquier sonido!

Hizo una pausa al contemplar la incredulidad dibujada en el rostro de Mabel.

—No pongas esa cara de escéptica; yo también lo fui hasta que me convencí oyendo a dos chiquillos a quienes él enseñó a hablar. ¡Y posee además el don maravilloso de hacer comprender a los niños lo que quiere de ellos!

Mabel pensó que aquel joven no era más que un charlatán, mas por no disgustar a Miss True, que hablaba de él con tanto entusiasmo, asintió con la cabeza respetuosamente.

—Muy bien —dijo— quizá tome con él unas cuantas clases.

El joven profesor se llamaba Alexander Graham Bell.

Niñez de un genio

DURANTE toda su corta vida Alec Bell se había interesado apasionadamente por todo lo que tuviera que ver con el sonido. Era músico talentoso y en cierta época pensó seriamente en seguir la carrera de concertista de piano. En Edimburgo, su tierra natal, su padre, Alexander Melville Bell, se había distinguido como "corrector de pronunciación defectuosa" y el joven Alec desde muy temprana edad dominó el método de "habla visual" inventado por su padre, que consistía en una serie de símbolos parecidos a los de la escritura cuneiforme y que tenían el fin de mostrar a los tartamudos la posición debida del paladar, la lengua y los dientes para producir un sonido dado.

Como el viejo Bell era muy solicitado para dar conferencias, tan pronto como sus hijos tuvieron edad de ayudarlo los adiestró con tal propósito. Ofrecía reproducir por medio del "habla visual" cualquier ruido que sus oyentes le sugirieran y cuando le pedían algún sonido especial lo escribía en el encerado; venía luego uno de sus hijos y lo emitía leyendo los símbolos. Cierta vez Alec apareció en la escena, miró atentamente los jeroglíficos y después de un momento pronunció algo que más bien era un grito destemplado y rasgante. Aunque aquello no tenía sentido para él, lo aplaudieron. Alguien había pedido oír el ruido que hace la sierra al cortar la madera.

En otra ocasión el padre le señaló uno de los símbolos más extraños que había escrito. El garabato indicaba que había que enrollar la lengua hacia atrás poniendo la punta sobre el cielo del paladar y pronunciar la "T". Aunque no era fácil, cuando el joven Alec consiguió dar aquel sonido, un hombre del auditorio se puso de pie entusiasmado.

—Señores —dijo—: soy profesor de sánscrito en el Servicio Civil de la India. El sonido que he pedido al señor Bell es el de la "T" gutural de ese idioma. He tenido gran dificultad para que mis discípulos lo aprendan a pronunciar y no obstante ¡el hijo del señor Bell acaba de emitirlo correctamente sin haberlo oído nunca!

El simple mecanismo de la producción de los sonidos era algo que fascinaba a Alec. Cierto día lo encontraron sus hermanos empeñado en hacerle abrir la boca al perrito *terrier*.

—¿Qué le pasa, está enfermo? —le preguntó Edward.

—No —respondió Alec meneando la cabeza—; quería ver si es posible enseñarle a hablar. Escucha: cuando le aprieto aquí y aquí, ¡dice "ga-ga-ga"!

Su hermano mayor, Melville, distinguió el sonido y al punto se arrodilló junto a Alec a apretar y a escuchar. Al cabo de algunos días de manipuleo habían obligado al perro a gruñir algo muy parecido a "How-are-iu-gran-ma-ma?" (¿Cómo estás, abuela?). La fama del perro parlante de los Bell se extendió muchas leguas a la redonda y, aunque parezca mentira, el ca-



chorro parecía muy contento de sus adelantos.

A los 16 años Alec obtuvo un puesto en la Academia Weston House de Elgin (Escocia), como maestro de elocución y música. No tardó en prestar su ayuda a una escuela para sordos de Londres y, además, asistía a clases, a veces en la Universidad de Edimburgo y a veces en la de Londres. Su vida estuvo llena de ocupaciones durante varios años.

Mas la tragedia llamó a las puertas de su casa. Edward, que nunca había disfrutado de una salud completa, cayó víctima de la tuberculosis a los 18. Tres años más tarde el mismo azote se llevó la vida de Melville. Después, el mismo Alec comenzó a sufrir ataques de agotamiento y fiebre, y un especialista lo desahució dándole apenas seis meses de vida. Aterrado de que las nieblas de Londres o el helado cli-

ma de Escocia fueran a robarle su último hijo, el viejo Bell liquidó precipitadamente todos sus negocios y se marchó al Canadá con su familia.

Pocos meses de respirar el límpido aire canadiense fueron suficientes para obrar el milagro. La sombra de la tuberculosis dejó de empañar la vida de Alec; el rumbo de su vida iba a cambiar totalmente. Cuando el viejo Bell llegó a Boston en una gira de conferencias, le ofrecieron un puesto en la Escuela Horace Mann para Sordos, de aquella ciudad. A él personalmente no le interesaba el cargo, pero convenció a su hijo de que lo aceptara.

Así fue cómo, en abril de 1871, el joven Alec Bell llegó a Boston, en donde dos años más tarde conoció a una chica de 15 que iba a ser la péndola compensadora de su vida.

"Nunca me casaría con ese hombre"

ENCONTRÁBASE entonces en la facultad de oratoria de la Universidad de Boston con el sonoro título de profesor de fisiología vocal, cosa que no impresionó ni mucho ni poco a Mabel Hubbard cuando entró en su clase. Cuando su profesor salió al pizarrón y dibujó con seguros rasgos las cuerdas vocales y la lengua, ella lo examinó con juvenil desdén.

Alec era alto, sumamente delgado; calculó que frisara en los cuarenta. En realidad sólo tenía 26, pero las huellas que en su rostro había dejado la enfermedad lo hacían parecer más viejo. Acostumbrada a los apuestos universitarios de Harvard que visitaban a sus jóvenes tías y a los impecables caballeros que había visto en Europa, la criticona quinceañera se horrorizaba de los mal cortados trajes del profesor.

"Es descuidado en el vestir", escribió en su diario, "siempre con un horrible traje de paño lustroso que refleja el brillo de su cabello negro color de azabache. En conjunto, no me parece exactamente un *gentleman*".

No obstante, Alec era un auténtico educador, con gran propensión por lo dramático y tan lleno de entusiasmo y vitalidad que Mabel pronto se sintió arrastrada por su magnetismo. Pero únicamente como maestro. "Como hombre no me gusta", apuntó en el diario; y a renglón seguido, como inspirada por una extraña corazonada, añadió: "Yo nunca me casaría con ese hombre".

A pesar de tan severas censuras, Mabel aprendía mucho del profesor Bell; sus clases nunca carecían de interés para ella. Mas cuando ya empezaba a esperar con gusto las diarias lecciones, el profesor Bell anunció intempestivamente a la señora Hubbard que no podría seguir enseñándole a su hija personalmente; un asistente suyo seguiría dando las clases.

A pesar de sus asombradas preguntas y sus ruegos, no pudo la señora obtener una explicación satisfactoria. Sí; Mabel hacía verda-

deros progresos. No; nada le disgustaba en ella. Pero insistía, evasivamente, en que le parecía "inconveniente enseñarle personalmente, por ahora".

La verdad era que el joven profesor experimentaba un gran desasosiego: se había enamorado locamente de su discípula de 15 años; y después de muchas inquietantes dudas se había dicho: "Quiero que algún día piense en mí como novio... no como maestro".

Las burlas que le hacían sus hermanitas no contribuían a disminuir el resentimiento de Mabel por haber sido expulsada de la clase del profesor Bell.

—Parece que te tomó ojeriza de pronto —decía una—. Posiblemente fue que no te pudo aguantar más.

Mabel, roja como una amapola y encogiendo los hombros respondía:

—Está bien, ya se libró de mí... si eso era lo que quería.

Pero no era así, no dejaría de verlo. El profesor solía asomarse con regularidad a la clase que daba su asistente y cierto día que Mabel había desafiado una tormenta de nieve por no dejar de asistir, se ofreció a acompañarla a su casa. Así comenzó entre ellos una nueva clase de relaciones y el verano siguiente Alec Bell se había convertido en asiduo visitante de la casa de los Hubbard.

Era muy estimado allí. A las hermanitas menores de Mabel las fascinaba; lo instaban a que les contara cuentos de aparecidos y hasta se atrevían a gastarle toda clase de bromas. A la señora Hubbard, que le gustaba la música, le encantaba oírlo tocar el piano. El señor Hubbard profesaba gran respeto al



joven profesor y consultaba su opinión en diversos temas, especialmente en los científicos.

Pero la finalidad de todas las discretas maniobras de Bell se encaminaba a estar con Mabel. Su retiro favorito era el jardín de invierno y allí, entre el fragante aroma de los helechos, ambos se olvidaban de que ella era sorda, que para captar las palabras tenía que interpretar el movimiento de los labios, y de esa manera hablaban con tanta confianza como si así lo hubieran hecho toda la vida. Él la encauzaba por el campo de las discusiones políticas y le exponía su sorprendente teoría de que la mujer, a la par del hombre, debía de tomar parte en el gobierno del país y tener derecho al voto. La chica, fascinada, sentía como si le abriera nuevas ventanas a la imaginación.

Un eco del piano

TAMBIÉN hablaba Alec de sus investigaciones científicas. Vivía entonces en casa de Thomas Sanders, rico comerciante en pieles, a cuyo hijito sordo le daba clases privadas. Sanders le había permitido instalar un laboratorio en el sótano de su casa y allí pasaba todo momento que le quedaba libre.

Estaba tratando de perfeccionar lo que él llamaba un "telégrafo múltiple". Parecíale que el sistema de comunicación telegráfica que se usaba entonces era desesperantemente tardo y muy deficiente, ya que solamente se podía enviar un mensaje a la vez. ¿No se podrían enviar varios mensajes por un solo hilo simultáneamente? Esto se había vuelto una obsesión para él.

Quizá fue Mabel quien le sugirió que hablase con su padre de su telégrafo múltiple. Sea como fuese, el caso es que un domingo suspendió de pronto la pieza que estaba tocando al piano, giró sobre el asiento hacia el rincón donde estaba leyendo el señor Hubbard y le dijo:

—Señor Hubbard, ¿sabe usted ... si hundo el pedal *forte* y canto el do en la caja de resonancia . . . sabe usted que el piano me responde con la misma nota? Así . . .

Diciendo esto oprimió el pedal, se agachó, cantó el do, y como un eco le respondió el piano. Hubbard dejó el libro y se acercó al piano.

—Y hay algo más —continuó Alec—: si conecto con un alambre dos pianos separados el uno del

otro y toco en uno de ellos una nota, el otro piano repetirá la misma nota.

—Y ¿qué importancia tiene eso? —preguntó el señor Hubbard.

Con vehemente animación Alec expuso entonces sus ideas acerca del telégrafo múltiple; habló de los experimentos que había estado haciendo en el sótano de Sanders, de los prometedores resultados que había obtenido. Al oírlo brillaba el interés en los ojos de su interlocutor. Había acertado a comunicar sus ideas a una persona realmente interesada en el asunto. Hacía varios años que Gardiner Hubbard, descontento con el sistema telegráfico, venía abogando porque se mejorara, pero hasta entonces no sabía en qué forma podría lograrse.

—Señor Bell —le dijo—; me parece que tiene usted aquí una idea muy buena y estoy dispuesto a suministrar los fondos necesarios para ponerla en práctica y ayudarle a conseguir las patentes.

—Se lo agradezco mucho, señor Hubbard . . . pero es el caso que, hace apenas pocos días el señor Sanders me ofreció financiar el proyecto con una participación del cincuenta por ciento en el negocio.

—Me parece magnífico —aprobó Hubbard—; no obstante, sería aun mejor que tuviera usted otra persona que lo respaldara. Hable usted con Sanders y propóngale si le convendría que formásemos una sociedad entre los tres.

Thomas Sanders, que había visto a su hijo sordo salir de un estado

de patética mudez bajo la tutela de Alec, se hallaba predispuesto a creer que Graham Bell era capaz de hacer producir sonidos a cualquier cosa y gustosamente hubiera patrocinado solo la empresa del telégrafo; mas viendo que Alec deseaba vivamente que el señor Hubbard entrara como socio, de buena gana convino en aceptarlo en la empresa.

El convenio resultó muy provechoso para todos, pues el joven inventor iba a necesitar muy pronto todo el apoyo posible. Antes que hubieran podido sacar algún beneficio de sus inversiones, los recursos del señor Hubbard habían disminuido alarmantemente y Sanders se había metido en una deuda de 110.000 dólares.

"Puedo telegrafiar la palabra"

Con el apoyo financiero Alec vio desaparecer un espantajo de su vida. Ya no tendría que fabricar él mismo sus aparatos. Aunque sabía diseñar con facilidad los planos para un equipo, era sumamente torpe de manos para construirlo. Así, pues, contrató los servicios de un diestro ayudante de 20 años llamado Thomas Watson, ocupó el tercer piso de la casa de Sanders, así como el sótano, y comenzó a trabajar 18 horas al día.

Además de ocuparse de su telégrafo múltiple, Alec trabajaba en un "telégrafo autógrafo" que fuese capaz de enviar telegramas del mismo puño y letra de quien los escribía y en un "grabador de sonido" que hiciera las veces de oído para los niños sordos. Aunque sus proyectos se tornaron ilusorios, no perdió el tiempo que empleó en ellos. Una noche, mientras se afanaba por eliminar un misterioso inconveniente en el telégrafo múltiple, Alec se detuvo de pronto y miró pensativo a su joven ayudante.

—Watson —le dijo—; estoy seguro de que muy pronto podré hablar por telégrafo . . . Si pudiera fabricar un mecanismo que hiciera variar la intensidad de una corriente eléctrica, así como el aire varía de densidad cuando pasa por él el sonido . . . entonces podría telegrafiar cualquier sonido ¡aun el sonido de las palabras!

Durante varias horas, inventor y ayudante hablaron acaloradamente. Alec trazó rápidos diseños del aparato tal como lo concebía y entre ambos planearon la manera de construirlo. No contento con esto, el inventor le dio un nombre: se llamaría "teléfono", palabra formada de las voces griegas *tele* (lejos) y *phone* (voz). Pero el costo probable era abrumador y por tanto, mal de su grado, convinieron en que debían descartar la idea. Bell habló de esta manera:

—Ni el señor Sanders ni Hubbard aprobarán una fantasía de estas. Me están urgiendo, y con razón, para que termine la cuestión del telégrafo. Mientras no haga esto no tengo derecho de pensar siquiera en construir el teléfono.

Alec se consagró a ello desesperadamente, tanto que la señora San-

ders, preocupada por la indiferencia que mostraba por las comidas y el sueño, comenzó a dejarle platos de nutritivo alimento en lugares discretos del laboratorio y, sin que él lo notara, a recortarle las velas con que se alumbraba para que se acabaran más pronto y así tuviera que meterse en la cama más temprano. Tantos esfuerzos no tuvieron sin embargo resultado práctico y con el tiempo ambos perdieron la fe en el telégrafo múltiple.

Pero la idea del teléfono seguía bulléndole en el magín. Cuando cumplió los 28 años (el 3 de marzo de 1875) Alec estaba decidido a poner en práctica su concepto del teléfono eléctrico sin tomar en cuenta lo que pensaran o dijeran sus socios capitalistas y a pesar de todos los obstáculos que se pudieran presentar.

Verano tempestüoso

Durante esos meses febriles, las horas del domingo pasadas al lado de Mabel fueron algo así como un oasis en su vida. Sentía la necesidad de acogerse a su espíritu alegre y expansivo, a sus joviales dotes de comprensión. Ella lo animaba como ningún otro podía hacerlo. Pero Alec se cuidaba mucho de descubrir su amor. En cierta ocasión al escribir a sus padres, en un momento de depresión, les dijo: "Dudo mucho de que yo pertenezca al tipo de hombres casaderos".

Sabía que iba por el buen camino en sus investigaciones para llegar a la invención del teléfono; si sus conocimientos de electricidad eran demasiado escasos para lo que se proponía, esto era apenas un pequeño inconveniente que lograría superar. Estaba tan seguro del buen éxito de este invento como nunca lo había estado de ningún otro. Pero en junio de 1875 se paró el trabajo de pronto. En primer lugar, Thomas Watson cayó enfermo con tifoidea; en seguida Alec comenzó a sentirse cohibido por dificultades financieras; como no le quedaba tiempo para dar conferencias, todos sus ingresos se reducían al escaso salario que recibía de la Universidad de Boston. Le daba vergüenza acudir a sus socios cuando se trataba de gastos personales, y el apremio de pagar sus deudas casi lo llevó a la desesperación. El último golpe —con el cual sintió que el mundo se hundía bajo sus pies— lo recibió cuando Mabel le anunció inesperadamente que se iba de Cambridge a pasar un tiempo indefinido con una prima solterona en Nantucket.

La sacudida de la noticia hízole olvidar de pronto aquello de que "no pertenecía al tipo de hombres casaderos". En su aflicción no sabía si Mabel se despedía entonces de Cambridge para siempre. Si así fuese, no podría dejarla ir sin confesarle su ardiente amor. Tendría que hablar con sus padres al momento.

Otro más prudente se hubiera dado cuenta de que aquellos momentos, cuando todos sus proyectos estaban inconclusos y él algo en-

fermo y comido de deudas, eran los menos propicios para pedir la mano de una doncella. Pero Alec Bell no era entonces prudente ni razonable. Tomó el primer tranvía que lo llevara a la casa de su adorado tormento y no encontrando en ella al padre trató de hablar con la madre. Pero las palabras se le hicieron un nudo en la garganta. Emprendió la retirada, volvió a su casa y vació sobre el papel su desesperación:

Estimada señora Hubbard:

Perdóneme usted la libertad que me tomo al dirigirme a usted en estos momentos, pero me hallo en serias dificultades y solamente puedo acudir a usted en busca de consejo.

He descubierto que mi interés por mi querida discípula —Mabel— se ha trasformado en un sentimiento mucho más profundo que el de la simple amistad. En realidad, he aprendido a amarla muy sinceramente.

La carta se prolongaba en este tono por varios capítulos. Era florida y romántica, pero escrita con todo el corazón. El retornelo de esa aria amorosa era . . . pedir permiso para hablar a Mabel de su amor.

Durante 12 años la señora Hubbard había venido empujando a su hija hacia el mundo que la rodeaba, empeñada en hacerla experimentar todas las ocurrencias normales de la vida; mas ahora que se le presentaba la mayor de todas, fue la madre de Mabel quien no se sintió preparada para afrontarla.

—Señor Bell —le dijo, después de haberlo citado a su casa por medio de una nota—: me parece que Mabel no tiene aún edad para oír su confesión. Por tanto, pido a usted que aguarde un año; entonces le podrá hablar. Entre tanto le prometo que le daremos ocasión de verla.

Al regresar a casa el domingo siguiente, el señor Hubbard se mostró más severo aún con Alec:

—¡Si no fuera porque mi señora ya dijo "un año", yo hubiera dicho dos!

Esa tarde, cuando el conmovido pretendiente se vio con Mabel en el jardín, ya había prometido no revelarle el secreto de su corazón; pero turbado y avergonzado por su propia falta de franqueza empezaba a arrepentirse de la promesa.

Bertha, la hermana menor de Mabel y su amiguita Lina McCurdy andaban también por el jardín. Las dos chiquillas iban saltando delante de ellos y a poco volvieron a su encuentro, cada una con una margarita en la mano.

—Prueben la fortuna —les dijo Lina—. Piensen en alguien que los quiera a ver si es verdad.

Mabel aceptó su margarita con inocente desembarazo. Cuando Bertha y Lina lo miraron con ojos de picardía, Alec no se atrevió a rehusar la que le ofrecían.

—Usted primero —le instaron.

—Está bien: me quiere . . . mucho . . . poco . . . nada . . . me quiere . . . mucho.

Para el hombre actual...

EL MUNDO DE LA CIENCIA

3 TOMOS

1.400 páginas
1.800 grabados en negro y color
30 láminas fuera de texto

...ante la vertiginosa evolución de la ciencia y de la técnica.

PARA USTED QUE ES:

Profesional **Industrial** **Científico** **Hombre de Negocios** **Intelectual** **Profesor** **Estudiante** **Persona que se interesa por las cosas...**

En fin... HOMBRE ACTUAL, que advierte -aquí y ahora- que la fantástica realidad que nos toca vivir crea e impone nuevas condiciones en todos los campos de la actividad humana...
SABE que la voz de orden es INFORMARSE, CAPACITARSE y apelar a las más autorizadas, modernas y universales fuentes de CONSULTA...
"EL MUNDO DE LA CIENCIA" le ofrece la más completa información sobre las fundamentales direcciones del avance científico y técnico.

Dirección general
JACQUES BERGIER
Secretario General del Instituto Francés de Documentación Científica y Técnica; Miembro de la Academia de Ciencias de Nueva York.
Con la colaboración de más de sesenta sabios de todo el mundo.

DEP. PUB. SALVAT



Es una edición
SALVAT

En COMODAS MENSUALIDADES usted puede adquirir ésta o cualquier otra obra del sello SALVAT en:

CORRIENTES 2777 - Tel. 89-4762
LAVALLE 371 - Tel. 31-9014
LIBRERIA FAUSTO
CORRIENTES 1311 - Tel. 40-1222

AGENTES EN TODA LA REPUBLICA

Envíe este cupón y recibirá un espléndido folleto ilustrado.

SALVAT EDITORES ARGENTINA, S.A.
CORRIENTES 2777
BUENOS AIRES

Sírvanse remitirme, sin compromiso, folleto y condiciones de adquisición de
EL MUNDO DE LA CIENCIA 28
Nombre ....
Profesión ....
Domicilio ....
Localidad ....
Provincia .... F.C. ....

Cuando al cabo de haberla deshojado con desgana dijo la margarita que todo iba bien con los amores de Alec, las dos chicas se miraron tratando de suprimir la risa. Pero Mabel, que nada sospechaba, le preguntó cándidamente:

—¿Quién es ella, señor Bell? ¿La conocemos nosotras? Díganos su nombre.

Alec había dado su palabra, pero la tentación de faltar a ella era casi superior a sus fuerzas. Se volvió a Mabel, torva la mirada.

—¡No, no, Miss Mabel, no puedo decírselo!

—Nosotras sabemos, nosotras sabemos —cantaron en coro las chiquillas y echaron a correr hacia la casa dejando a la pareja desconcertada.

Cuando Mabel se ausentó, tanto su ausencia como el hecho de haberse obligado con una promesa de la cual se arrepentía todos los días, fueron causa de que Alec pasara un verano muy triste. Soportó su dolor durante un mes; después se rebeló contra él, como lo demuestran estos incisivos asientos de su diario:

Viernes, julio 23. Fui a visitar a los señores Hubbard. Díjeles que no podía evitarlo. Debía comunicarle a Mabel mis pensamientos. Era preciso que lo supiera. Iría a Nantucket con ese objeto, a no ser que ellos me lo prohibieran. Ellos temían que Mabel se alarmara y se angustiara. Querían que estuviera al lado de su madre. Volverá a casa el 6 de agosto. Convine en esperar.

Jueves, julio 29. Conversé a solas con la señora y me dijo que por cartas de Mabel comprendía que me había tomado aversión. No le gustaba el pelo largo. Prefería los ojos azules. No sé qué hacer. Esto me tiene apenadísimo. Esas antipatías tienden a hacerse permanentes.

Demasiado desesperado para acordarse de que es un buen indicio cuando "la dama protesta demasiado", informó a la señora Hubbard que se proponía desvanecer la desconfianza que Mabel sentía hacia él.

—Tengo que ir a Nantucket. Si ella no quiere recibirme me volveré. No quiero ir a escondidas sino de una manera abierta y honorable. Si usted quiere, bien puede escribirle diciéndole que me reciba.

La señora trató con gran suavidad al ofuscado joven.

—Señor Bell —le dijo—: creo que tiene usted todo el derecho de hacer lo que le parezca mejor. Yo creo que se equivoca, pero si usted cree que tiene razón . . . vaya.

Alec no se lo hizo decir dos veces. Se fue para Nantucket. Mas al presentarse en la casa de los Blatchford, se encontró con la prima solterona que, como un cancerbero, le impidió la entrada. Tuvo que regresar sin haber podido ver a Mabel.

Y no volvió a verla hasta que la chica llegó de nuevo a su casa, a fines de agosto. Mabel lo condujo al punto al cuarto de los helechos y lo tranquilizó.

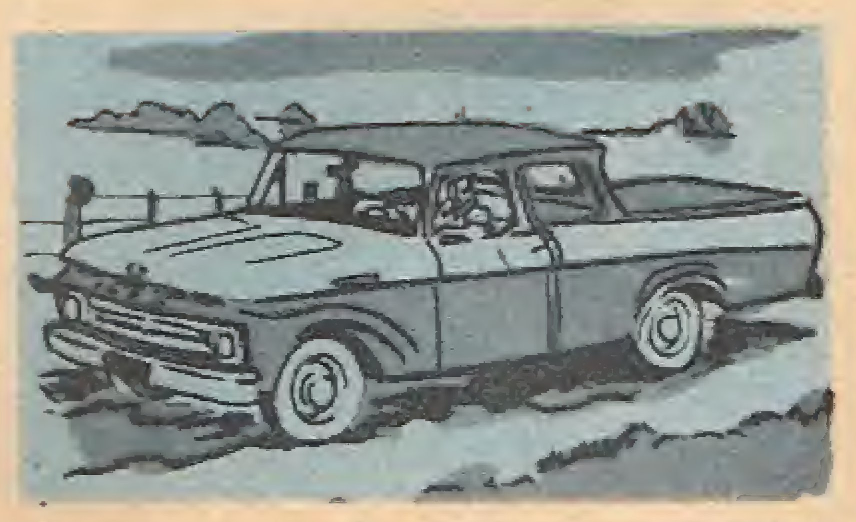




Nuevo impulso para más ventas!

Con la pick-up Ford usted atiende a más clientes, se abastece más rápido y hace mejores ganancias! En su caja hay mayor capacidad y resistencia, y todo su chasis ofrece extraordinaria solidez. La cabina tiene confortable comodidad para más pasajeros.
El manejo ha sido simplificado y su rendidor y económico motor Ford V-8 Carrera Corta, es grandioso en velocidad, fuerza y pique. Por el campo o la ciudad, en el trabajo y el paseo, usted puede sentirse seguro con la pick-up Ford!





Sus largueros especiales facilitan la rápida colocación de cualquier carrocería.

¡AHORA LAS VENTAJAS SON MAS!

La pick-up Ford le permite hacer mayor economía, porque reduce sin discusión los gastos de mantenimiento. También su nueva suspensión delantera — brinda marcha más suave y pareja — y consigue que las cubiertas delanteras duren muchísimo más tiempo!

—Señor Bell —le dijo balbuceando—. En realidad usted no me disgusta. Usted . . . vamos, me gusta. ¿Está satisfecho?

Esto fue suficiente para que Alec volviera a sus cabales. Pocos días después recibió una nota de la señora Hubbard que debió de alborozarlo sobremanera. Decía así:

"Lo eximo a usted de su promesa por completo y sin reservas. Si es capaz de conquistar el amor de Mabel, me sentiré feliz con la felicidad de mi hija adorada".

No podría desdeñar a una dama

Fue el señor Hubbard quien, inadvertidamente, selló el compromiso. Estaba el hombre desilusionado y disgustado de la manera como Alec perseguía ese fuego fatuo del teléfono. Thomas Watson había construido el primer aparato telefónico en junio y como todavía en setiembre no funcionaba, el señor Hubbard no tuvo empacho en decir que Bell estaba gastando demasiado tiempo y dinero en el artefacto.

Y como no quería exponerse a que su hija se casara con un visionario, un soñador, promulgó el siguiente paternal edicto: El señor Bell puede optar por una de estas dos disyuntivas: volverse hombre sensato, confesar que su teléfono es una mera fantasía, ceder las clases de habla visual a cualquier otro, consagrarse seriamente al proyecto del telégrafo y casarse con Mabel... o, continuar las clases, seguir con su teléfono y... olvidarse de Mabel.

Como Alec Bell no tenía la menor intención de optar por ninguna, respondió a su presunto suegro con una nota que, no por ser inflexible dejaba de ser cortés y respetuosa:

> Confieso que la labor de enseñar "habla visual" es demasiado mecánica para mi gusto. Pero de ninguna manera la abandonaré hasta no haber encontrado algo más lucrativo (que sería muy difícil), y hasta no haber preparado a otros para trabajar en ese ramo.
>
> Si Mabel me quiere tan tiernamente como yo a ella, de seguro que no pondrá reparos a ningún trabajo honrado a que yo me dedique. Si no me ama lo bastante para aceptarme, cualquiera que sea mi profesión . . . ¡no la quiero! No quiero un amor a medias, como tampoco quiero que se case con mi profesión.

Allí terminó el asunto, mas el conflicto tuvo un resultado sorprendente. A Mabel no le hizo gracia que la equipararan con el teléfono de Alec... y quizá también escuchó la voz de su corazón. El día que cumplió los 18 años y llegó Bell a visitarla lo llevó a su rincón favorito del invernadero. Lo que allí pasó se lo confió ella a Mary True en la siguiente carta:

> Le dije que lo amaba más que a nadie, fuera de mamá, y que si eso le satisfacía, me comprometería con él ese mismo día. Me respondió que lo había cogido de sorpresa y en el colmo de su desesperanza. Le había parecido que es-

taba yo tan distante, con tantos obstáculos como se nos interponían. Casi se opuso a que yo me comprometiese, recordándome lo joven que era y el hecho de no haber tratado a otros hombres. Mas yo le dije que nunca encontraría otro a quien pudiera amar tanto; así que él aceptó gustosamente el compromiso. Pero quiere que entienda que fui yo quien lo hizo y que, naturalmente, él no puede desdeñar a una dama.

El largo y borrascoso cortejo había terminado al fin.

El teléfono habla al fin y al cabo

Pocas semanas después Gardiner Hubbard hizo un anuncio sorprendente. Había llegado a la conclusión de que Alec debía patentar su teléfono. Aunque todavía no creía en el invento, era una cosa nueva y . . . vamos, nadie sabía lo que podría resultar. Como buen negociante, creía que el inventor debía proteger sus derechos.

Alec tuvo que confesarle que tenía las manos atadas: no le era posible solicitar una patente en los Estados Unidos.

—¿Por qué no? —le preguntó Hubbard asombrado.

El otro se lo explicó tímidamente. En setiembre, hallándose desesperado por falta de dinero, había ido a visitar a su familia al Canadá. Durante su estada allá acudió a un amigo de su padre, el honorable George Brown, miembro del parlamento, contole el asunto del teléfono y le pidió que lo ayudara pecuniariamente. George Brown y su hermano Gordon se interesaron y se comprometieron a pagarle 50 dólares mensuales durante seis meses, a cambio de participar a medias en todas las invenciones que se patentaran fuera de los Estados Unidos. Los pagos deberían comenzar tan pronto como se obtuvieran las patentes británicas.

—Así que no puedo solicitar el registro en Washington —concluyó Alec— porque entonces las patentes británicas no serían válidas.

—¿Y quién es el encargado de obtener esas patentes británicas?

—El señor Brown me ofreció hacerlo él personalmente. Saldrá para Londres dentro de pocos días.

Consternado al descubrir que Alec iba a ceder la mitad de sus derechos en todas sus patentes extranjeras por la irrisoria suma de 300 dólares (que no había recibido aún), el señor Hubbard procedió con cautela.

—Mi querido señor Bell —le dijo—: lo que usted debe hacer es preparar sus especificaciones para protocolarlas en Washington inmediatamente. ¿No ve usted que los amigos de su padre no le han servido de nada? Hoy no tiene usted ni un centavo más de los que tenía antes.

—Confieso que me han puesto en aprietos, pero —frunció el rostro obstinado— he dado mi palabra. No solicitaré patentes en los Estados Unidos hasta no tener noticias de Londres.

El señor Hubbard suspiró. Cono-

cía muy bien el carácter de Bell, tan inflexible cuando tenía la razón como cuando no la tenía, y lo sabía capaz de dejar perder todos sus derechos antes que faltar a la palabra empeñada.

Cuando el honorable George Brown salía de Nueva York para Londres el 25 de enero, fueron a visitarlo a bordo Alec y el señor Hubbard acompañados de un abogado de patentes. Hablaron del convenio celebrado con Bell y el viajero prometió solemnemente avisarles por cable apenas quedara hecha la solicitud en Londres.

Hubbard logró convencer a Bell de que preparara otro juego de especificaciones con el fin de presentarlo en Washington tan pronto como les llegara el aviso. Pero nunca llegó tal cable. Al honorable Brown le habían entrado dudas y, llegando a la conclusión de que el tal teléfono era una idea insensata por la cual no se podían exponer 300 dólares, guardó los papeles en el fondo del baúl y se olvidó de ellos.

Pasó el tiempo y Alec Bell rehusaba todavía presentar los documentos en Washington. Exasperado el señor Hubbard ordenó secretamente al abogado que procediera y —a despecho de la indignación de Alec— la patente se solicitó en Washington la mañana del 14 de febrero de 1876.

La tarde de ese mismo día, un electricista de Chicago llamado Elisha Gray se presentó con una inscripción previa en la oficina de patentes para un invento no perfec-

cionado todavía, que él llamaba "teléfono eléctrico parlante".

Aunque esto no era más que una descripción de la idea, al paso que las especificaciones de Alec contenían los planos del instrumento completo, este registro de patentes casi simultáneo iba a dar origen a muchas agrias disputas. Fue una gran fortuna que el abogado de Bell hubiese realmente llegado primero.

Hasta entonces el invento era apenas teórico; en la práctica no funcionaba todavía. Pero una semana después de haber recibido la patente, Alec logró perfeccionar su primer instrumento eficaz. Una noche, muy avanzada ya la hora, ensayaba con su ayudante Watson un nuevo trasmisor. Tom entró en el dormitorio de Alec, cerró la puerta, tomó el receptor del teléfono y, sin esperarlo oyó una llamada imperativa: "Señor Watson, venga aquí.. ¡Lo necesito!"

El alambre del receptor estaba empapado en ácido sulfúrico diluido. Cuando se preparaba para probar el instrumento, Alec había derramado accidentalmente un poco de esta solución sobre su muslo y el dolor de la quemadura lo hizo gritar sin querer.

Tom soltó el auricular y salió del cuarto como una exhalación gritando:

—¡Lo he oído, señor Bell! ¡Lo he oído!

Dándose cuenta de que el teléfono había hablado al fin, se miraron el uno al otro, incrédulos. No vol-

vieron a acordarse de la quemadura de Alec con el ácido y, medio locos de alegría, siguieron probando el instrumento una y otra vez. No había duda. Las palabras pasaban a través del alambre con una claridad hermosísima.



Un triunfo de la argucia femenina

Si Alec era casi inútil en cuestiones comerciales, pronto se vio palpablemente que Mabel había heredado toda la habilidad de su padre para los negocios. Fue ella quien lo indujo a que exhibiera su nuevo invento en la exposición que celebró Filadelfia para conmemorar el primer centenario de la independencia de Norteamérica.

—Esta es tu gran oportunidad —le dijo—; allí todo el país tendrá ocasión de ver y oír tu teléfono.

—Pero no está listo todavía —protestó el inventor—. Faltan muchas cositas que arreglarle, varios cambios que hacerle.

Mabel, que ya lo conocía muy bien, comentó más tarde: "Se hubiera pasado toda la vida haciéndole cambios y arreglándole cosas si yo no se lo quito entonces".

Y esto lo consiguió a fuerza de tenacidad. Cuando él trataba de argumentar en contra de la exhibición de su invento, ella cerraba los ojos y decía:

—No te estoy mirando, Alec. No veo absolutamente nada de lo que me dices.

Al fin Alec tuvo que rendirse. Enviaría su teléfono a Filadelfia. No obstante, él no podría ir personalmente. Estaba demasiado ocupado con sus clases.

He aquí otro callejón sin salida. La exhibición del teléfono se arregló en Filadelfia, pero sin la presencia de Bell atraía muy poca atención. No valió que Sanders, Hubbard y Watson se lo pidieran encarecidamente; el hombre se mostraba tan inconmovible como el Peñón de Gibraltar. Su única respuesta a todo razonamiento era: "No voy".

A la postre sus amigos se miraron entre sí, se encogieron de hombros y se dieron por vencidos. Sin embargo, no habían contado con Mabel.

Sabiendo que era inútil discutir con un escocés cabeciduro, ella apeló a otro sistema mejor. Una tarde, a la hora en que Alec debía salir de sus clases, se hizo llevar en el coche de la casa a la puerta de la escuela. Era un día caluroso, él debía de estar cansado del trabajo y

no le disgustaría dar un paseo en coche. Al cabo de casi una semana de haber estado a la defensiva contra todos, la presencia apacible y candorosa de Mabel fue para él un sedante. Subió, se sentó a su lado y descansó satisfecho mientras rodaba el carruaje por las sombreadas calles de Cambridge, aspirando el aroma de los jazmines de junio. No tuvo ella una sola palabra de reproche, ni siquiera mencionó a Filadelfia. Solamente cuando el vehículo se acercó a la estación del ferrocarril de Cambridge fue cuando



el pobre Alec se dio cuenta de que Mabel tramaba alguna intriga.

—¿Qué significa esto? —exclamó.

—Esto significa que vas a tomar el tren para Filadelfia —respondiole sonriendo cándidamente.

—No, eso nunca —y luego añadió con una risita de triunfo—. No puedo ir. ¿No vez que no tengo billete ni tampoco ropa limpia?

Mabel abrió su bolso y silenciosamente le entregó un billete, luego le hizo una seña al cochero para que le pasase una maleta que ocultamente había empacado para él. Alec los miró a ambos torvamente.

—¡No voy... por ningún motivo!

—Si no me quieres lo bastante para hacer esto por mí... no me casaré contigo —le dijo entre sollozos.

El tren iba a partir en ese momento... El testarudo escocés le arrebató al cochero la valija, se echó el billete al bolsillo y subió a bordo.

En Filadelfia, con su gran facilidad de palabra y sus dotes escénicas logró concentrar la atención pública en la nueva maravilla del teléfono. Sir William Thompson, uno de los jueces de la sección científica de la exposición, habló por todos cuando resumió su opinión en estas palabras:

—Señores: esto es lo más maravilloso que he visto en América.

"He perdido el teléfono"

Descubrió Mabel que había un terreno en que era muy poca o ninguna su influencia sobre Alec. No había logrado hacerle cambiar sus extravagantes hábitos de trabajo.

Se pasaba las noches de claro en claro, privándose del sueño y reponiéndolo a veces de día. Todos habían tratado en vano de inducirlo a llevar una vida más ordenada. Inclusive Mabel que, gastándole bromas acerca de su trabajo nocturno,

ofreció pintar su retrato para que lo colgara en el laboratorio. En efecto le pintó el "retrato", que resultó ser el de un búho de cuerpo entero. Para complacerla, Alec trató de reformarse, mas pronto tuvo que confesar su fracaso.

—No puedo pensar de día —protestó amargamente—. He tratado de trabajar durante las horas en que todos trabajan, pero tengo que esforzarme tanto que, realmente, soy incapaz de concebir una sola idea que valga la pena. Estoy convencido de que sólo llegaré a hacer algo de provecho cuando vuelva a trabajar de noche.

Al ver la desesperación pintada en su rostro macilento, Mabel tuvo que convenir. Alec volvió a iniciar el trabajo nocturno, concentrándose especialmente en la mejora del teléfono. Cuando se casaron, en julio de 1877, la invención ya estaba lo suficientemente adelantada para ser comercialmente práctica. Se organizó la primera Compañía Telefónica Bell, de la cual fueron funcionarios ejecutivos los señores Thomas Sanders y Gardiner Hubbard, con tales resultados que muy pronto llevarían al excitable inventor al borde de un ataque de nervios.

Los recién casados se fueron a pasar una breve luna de miel a Inglaterra, mas fue tan triunfal la acogida que tuvo Alec allá, que se quedaron más de un año. Durante ese tiempo Bell sacó patentes en Londres y en otras ciudades de Europa, hizo una demostración del teléfono ante la reina Victoria y dio los primeros pasos para fundar una compañía británica.

Entre tanto, la incipiente compañía norteamericana había adquirido 3000 suscriptores y apenas comenzaba a prosperar, cuando la Western Union Telegraph Company entró a competir con ella anunciando que su afiliada, la American Speaking Telephone Company, "suministraría teléfonos superiores, diseñados por los inventores originales, Thomas Edison, Elisha Gray y el profesor A. E. Dolbear".

Cuando la Western Union se propuso entrar en este campo de negocios, su jefe de ingenieros electricistas, después de cuidadosa investigación, había aconsejado obtener las patentes de Bell, que le parecían indispensables. Mas uno de los funcionarios de la compañía se opuso diciendo que le parecía ridículo que la Western Union se atuviera a la ciencia de un desconocido maestro de sordos. Por tanto comisionó a Edison, Gray y Dolbear para que investigaran hasta encontrar otro método —cualquiera que fuese— por medio del cual se pudiera trasmitir la palabra por teléfono. A pesar de que los investigadores fracasaron, en diciembre de 1878 se formó la American Speaking Telephone Company, integrada por Elisha Gray y altos funcionarios de la Western Union como accionistas.

Era indudable el hecho de que Bell tenía los derechos de patente; mas para salvar esos derechos, según lo advirtió Hubbard, no había

"Ese hombre tiene un no sé qué..."

POR QUE ATRAE EL HOMBRE QUE USA PRODUCTOS ICE BLUE?

Por su evidente magnetismo... porque tiene confianza en sí mismo... personalidad. Es el hombre de detalle, que conoce y exige la calidad. Y por supuesto, él prefiere Espuma Instantánea Ice Blue, la nueva crema de afeitar en Aerosol, y Ice Blue Aqua Velva, loción para después de afeitarse; son dos finos productos que se complementan para brindar al hombre de hoy, un rostro perfectamente afeitado y compuesto a la altura de la época.



prefiera usted también los productos

ICE BLUE de williams

más que un solo camino: que la insignificante Compañía Bell demandara a la poderosa Western Union. El señor Hubbard, que no se apocaba ante la lucha, hizo al punto los preparativos para entablar el pleito y en seguida le cablegrafió a Alec todos los detalles y lo instó a que regresara a Boston inmediatamente. La causa se perdería si el legítimo inventor no se presentaba a deponer.

Todo aquel enredo disgustó tanto a Bell que acabó enfermando. Si esta era la manera como se procedía en los negocios, él no quería tener nada que ver con ellos. Western Union podía quedarse con el teléfono. En cuanto a él... volvería a su casa paterna de Ontario y buscaría un trabajo de maestro en algún lugar del Canadá.

"No iré a Boston", cablegrafió a Hubbard. "Salgo para Quebec".

Y luego, volviéndose a Mabel, le dijo: "He perdido el teléfono".

Mas no había contado con Gardiner Hubbard, ni con Thomas Watson y, sobre todo, no había contado con su joven y sensata esposa.

Cualquiera que fuese entonces la reacción de Mabel al ver que Alec intentaba desprenderse de todos sus logros científicos, producto de tantos años de esfuerzo, para recluirse en oscuro puesto de maestro de escuela, no hizo intento alguno para disuadirlo. Ella sabía muy bien cuándo debía guardar silencio, y sabía además que Quebec quedaba mucho más cerca de Boston (y de los excelentes abogados que había

tomado su padre) que de Londres.

Cuando desembarcaron en aquel puerto canadiense el corazón le palpitó de gozo al ver que Thomas Watson había salido a recibirlos.

Después de leer el cable de Alec, sus tres amigos, Hubbard, Sanders y Watson (este último tenía ya una participación del 10 por ciento en la compañía), habían celebrado una grave conferencia con sus abogados, quienes les advirtieron claramente: "Si no proceden con rapidez, y el señor Bell no se presenta en Boston inmediatamente, llegará demasiado tarde para salvar la situación y perderá sus derechos por incumplimiento de una obligación".

El único medio de que se presentara Alec era trayéndolo, y el señor Hubbard asignó esa comisión a Tom Watson, como al individuo más apto para desempeñarla.

Aunque sintió mucho gusto de ver a su antiguo asistente, Alec se mostró indiferente.

—Me tiene muy disgustado este asunto del teléfono —le dijo—. No quiero tener ya nada que ver con él. He resuelto dedicar mi vida a la enseñanza. Por favor, comprende que estoy decidido.

Tom Watson lo entendió así, pero al mirar de reojo a Mabel, la expresión de su rostro le indicó que en ella tenía una aliada y eso le dio valor para seguir insistiendo con su maldispuesto amigo. El teléfono era el comienzo de grandes cosas y él, que lo había inventado, era indispensable para terminar la obra. Alec lo oía sin conmoverse,

mas cuando intervino Mabel para apoyar el argumento de que había adquirido una obligación moral con sus socios capitalistas y que no sería caballeroso dejarlos plantados en esas circunstancias, terminó por convencerse y ceder.

La demanda de la Compañía Telefónica Bell contra la Western Union fue avanzando con penosa lentitud durante todo un año. Cuando se sometieron todas las pruebas se vio tan claramente que Alexander Graham Bell era el único inventor del teléfono que el abogado de la Western Union aconsejó a sus clientes una transacción. Éstos así lo hicieron ofreciendo a la pequeña empresa mancomunar sus patentes y sus intereses. La Compañía Bell aceptó el arreglo con la condición de reservarse el 80 por ciento de participación.

Cuando se supo del triunfo de la pequeña sociedad, sus acciones, que estaban completamente depreciadas, subieron de la noche a la mañana a 995 dólares cada una. La repentina opulencia dejó a Alec completamente aturdido.

La eterna luna de miel

¿No ERA una increíble ironía que una mujer sorda como una tapia llegara a ser la esposa de un hombre cuya vida entera se había consagrado al estudio del sonido?

Alexander Graham Bell no lo creía así. En la interminable luna de miel que fue su matrimonio, constantemente le hablaba de música y comentaba con ella otros aspectos de la sonoridad como si fuese capaz de oír perfectamente... lo que quizá lograba Mabel con el oído de su privilegiada imaginación.

Los felices esposos tuvieron dos hijas, Elsie May y Marian, quienes aún después de haber llegado a la edad en que todo se observa, no se habían dado cuenta de la fama de que gozaba su padre ni de la anormalidad de su madre. Les habían enseñado que, como muestra de buena educación, debían hablarle a la madre de frente —nada de llamarla ni responderle desde las otras habitaciones, ni dirigirse a ella cuando estuviera de espaldas— y nadie en la familia mencionó jamás su sordera.

La primera vez que la pequeña Marian observó que su madre era distinta de los demás fue una noche que estaba enferma y Mabel se acercó a su camita a mirarla. La niña fingió dormir al principio y luego, cuando la madre se alejó, la llamó. Mabel sencillamente salió y cerró la puerta. Febricitante y confusa ante este aparente abandono la chica la llamó a gritos desesperados hasta que vino el padre, escuchó sus quejas y le explicó todo calmadamente.

Cuando fueron más grandecitas, a las dos niñas les encantaba ser los "oídos" de su madre... respondiendo al teléfono o repitiéndole las palabras que ella no alcanzaba a ver en los labios de sus interlocutores. Pero Mabel se había vuelto tan ducha en el arte de desentenderse de

Cuánto tarda una crema en empezar a corregir su cutis seco?

Sólo 10 minutos... si es Crema Pond's "S" con Alantoina!

Todo cutis normal se renueva constantemente: pero el cutis seco es "perezoso", y deja que las células viejas se acumulen, ahogándolo. Sólo la Alantoina puede ayudarlo de veras y comenzar a corregirlo a sólo 10 minutos de aplicada, porque acelera el desprendimiento de las células muertas, libera los poros y "abre el camino" hacia las capas profundas de la piel.

Su cutis revive, científicamente estimulado! Por la acción de la Alantoina, el rico contenido de aceites naturales y lanolina homogeneizada de Crema Pond's "S" *(Dry Skin Cream)*, puede penetrar a fondo y comenzar *de inmediato* su acción nutritiva y humectante. Además, la Alantoina regulariza las funciones de la piel... el cutis seco revive con nueva elasticidad y tersura. Comience esta noche su tratamiento con Crema Pond's "S" con Alantoina.

Crema Pond's "S" con Alantoina



¡Sólo 10 minutos para empezar a ser más joven!

su defecto y en evitar que otros lo notaran, que cierto día, cuando Elsie tenía 15 años y disponía los preparativos de una fiesta en su casa, le preguntó a su madre cuál sería el lugar de la sala de mejor acústica para colocar los músicos.

Mabel rió de buena gana y le dijo: "¡Bonita pregunta me haces, sabiendo que no soy capaz de oír una sola nota!"

Los Bell vivían en Washington, tenían una residencia veraniega en la isla de cabo Bretón, en Nueva Escocia, y viajaban frecuentemente al extranjero. Los rodeaba un extraordinario círculo de amigos, atraídos tanto por la gracia y simpatía de la dueña de casa como por el genio de su esposo. Y cualesquiera que fuesen las iniciativas de éste —que con el correr de los años fluctuaron desde nuevos refinamientos al teléfono, y el invento de un pulmón de hierro, hasta experimentos con radio, aviación y el principio de la reacción hidráulica de superficie para los botes de alta velocidad, que él perfeccionó— siempre despertaron en Mabel un inteligente y vivo interés.

Por su parte, Alec nunca dejó decaer su intensa y compasiva solicitud hacia los sordos. Fue él quien envió a los desconsolados padres de Helen Keller —que era ciega además de sorda— a la escuela donde dio con su genial maestra, Annie Sullivan; y durante el resto de su vida fue el amigo íntimo y comprensivo de la insigne ciega.

Dedicó íntegramente a los sordos el producto de una de sus empresas más lucrativas. Durante tres años, Bell y dos socios suyos se dedicaron a mejorar el fonógrafo de Edison que, aunque era una maravilla para su época, dejaba mucho que desear. Hiciéronle varios cambios de los cuales el más notable fue quizá la sustitución de los tubos de cera cilíndricos, incómodos y frágiles, por discos planos. En 1884, cuando se vendieron estas patentes, la participación de Bell en las utilidades ascendió a 200.000 dólares, que él invirtió íntegramente en la fundación de la Agencia Volta "para el aumento y difusión de conocimientos acerca de los sordos". Parte de ese fondo lo destinó a la creación de una escuela en la que pudieran mezclarse niños sordos y sanos.

Durante casi 50 años las vidas de Mabel Hubbard y Alexander Graham Bell estuvieron tan estrechamente ligadas, que resultó una cosa muy natural el hecho de que murieron con sólo cinco meses de diferencia: él en agosto de 1922, ella el siguiente enero. Los enterraron uno al lado del otro en la cima de una colina que domina su amada casa campestre del cabo Bretón. Además de las fechas de nacimiento y muerte, en una de las lápidas se lee: "Alexander Graham Bell, inventor"; en la otra, "Su idolatrada esposa, Mabel Hubbard Bell".

Elocuente y muy exacta descripción de una mujer cuyos días pasaron envueltos en silencio y que no obstante logró hacer de la vida de ambos una dichosa eufonía.



"Es un honor mayúsculo"

Algún día del próxim octubre, Elliot M. Se joven de 35 años, padre de tres hijos —el menor un varoncito que todavía no ha cumplido el año— habrá comenzado su preparación para el PROYECTO GEMINIS, según el cual, a principios de 196 se deberá lograr en el espacio exterior el encuentro de vehículos espaciales tripulados.

Es también candidato para el proyecto APOLO, que espera colocar hombres en la luna a fines d actual decenio.

Elliot M. See, único astronauta proveniente de la industria, es un hombre de General Electr Company, de EE.UU., y el "honor mayúsculo" que expresó sentir al saberse seleccionado, es compartido por toda la organización General Electric que ve confirmado en él su lema "Ante todo valores".

GENERAL ELECTRIC ARGENTINA
SOCIEDAD ANONIMA

BUENOS AIRES • CORDOBA • ROSARIO • MENDOZA • TUCUMAN

ANTE TODO VALORES

m$n 30,00 Agosto de 1963

Selecciones del Reader's Digest

LO MEJOR DE REVISTAS Y LIBROS

Lo que hace inolvidable a una mujer 27
El "plan perfecto" para asesinar a de Gaulle . . . 31
"¡Eso no es problema!" 38
Nueva imagen de los Estados Unidos 42
Don Eugenio señala el camino 48
Un vuelo de 58 millones de kilómetros:
Primera visita a Venus 54
Nunca debemos negar nuestra gratitud 61
Semblanza de Winston Churchill
Un yanqui en París 66
Acaso su hijo esté mejor dotado 69
Cómo podría liberarse Cuba 75
Enriquezca su vocabulario 79
El arte de regatear 81
Cazadores de sonidos 86
Esquizofrénicos al sol 91
Chipre: República contra su voluntad 98
La risa, remedio infalible 109
El último cañonazo "en defensa del Sur" 111
Prendas que se e-s-t-i-r-a-n 122
Noticias del mundo de la medicina 128
La extraordinaria Casa Tata 130
Alada criatura de las tinieblas 7
Sección de prensa 19
Así es la vida 22

Sección de libros
Escucha, corazón 138
Los amores de Mabel Hubbard
y Alexander Graham Bell

Cubierta: "Hojas y troncos", ilustración de Rebeca Merrilees